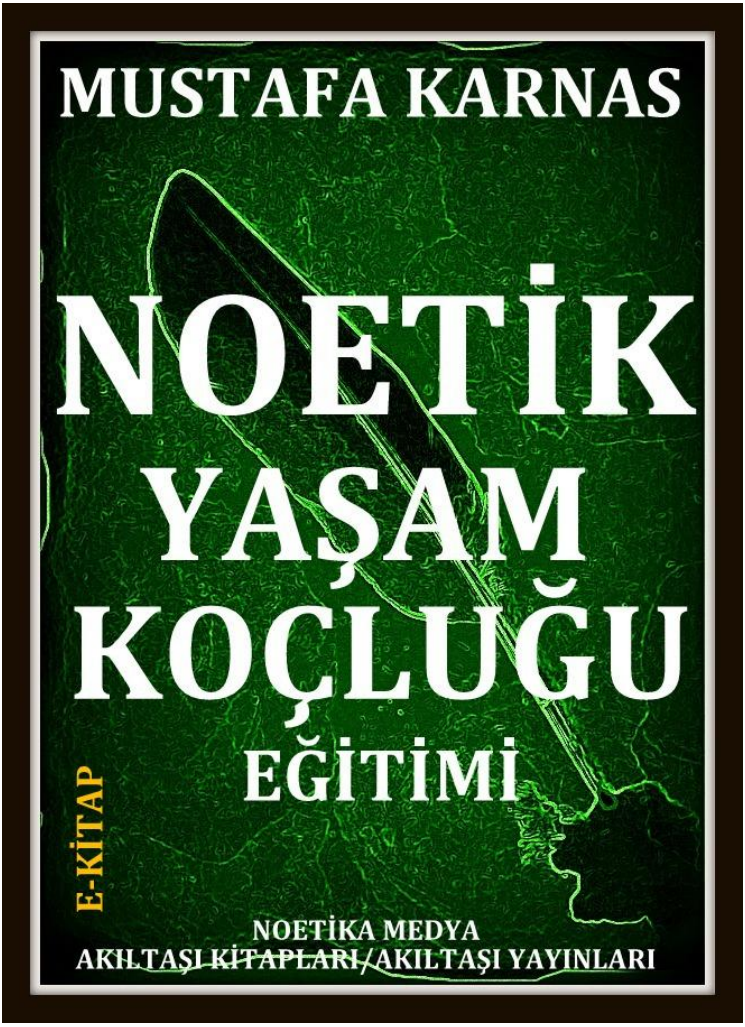
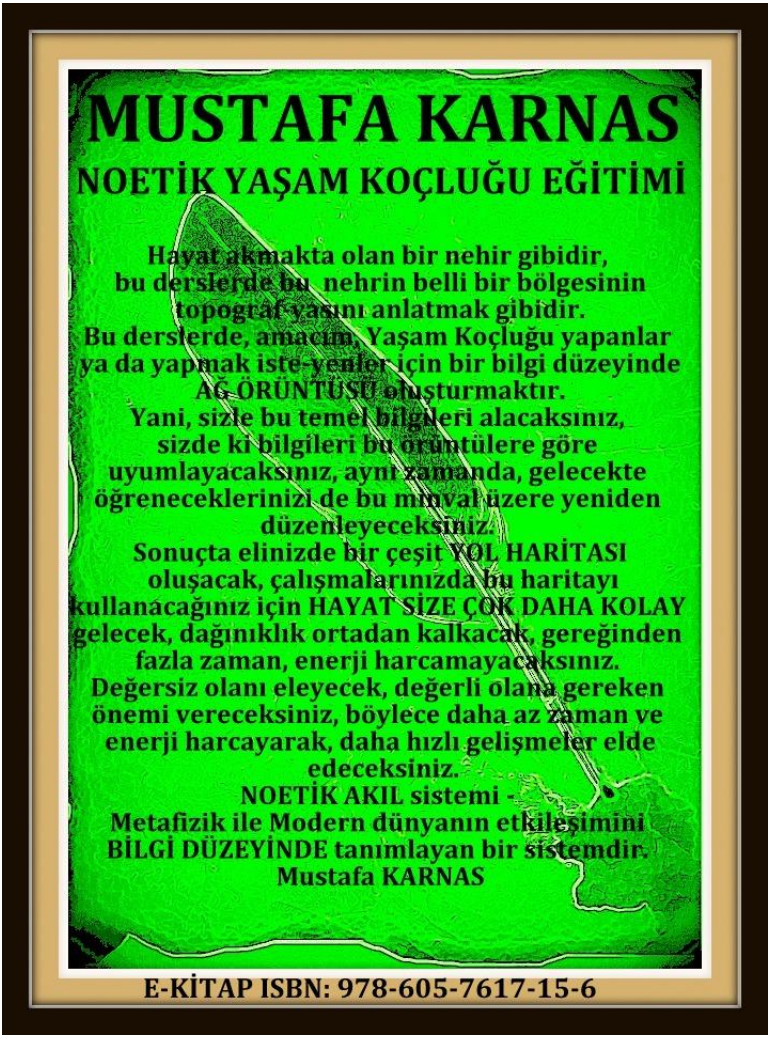

MUSTAFA KARNAS
NOETİK
YAŞAM
KOÇLUĞU
EĞİTİMİ
E-KİTAP
NOETİKA MEDYA
AKILTAŞI KİTAPLARI/AKILTAŞI YAYINLARI


MUSTAFA KARNAS
NOETİK YAŞAM KOÇLUĞU EĞİTİMİ
Hayat akmakta olan bir nehir gibidir,
bu derslerde bu nehrin belli bir bölgesinin
topograf yasını anlatmak gibidir.
Bu derslerde, amacım, Yaşam Koçluğu yapanlar
ya da yapmak iste-yenler için bir bilgi düzeyinde
AĞ ÖRÜNTÜSÜ oluşturmaktır.
Yani, sizle bu temel bilgileri alacaksınız,
sizde ki bilgileri bu örüntülere göre
uyumlayacaksınız, aynı zamanda, gelecekte
öğreneceklerinizi de bu mıntıval üzere yeniden
düzenleyeceksiniz.
Sonuçta elinizde bir çeşit YOL HARİTASI
oluşacak, çalışmalarınızda bu haritayı
kullanacağınız için HAYAT SİZE ÇOK DAHA KOLAY
gelecek, dağınıklık ortadan kalkacak, gereğinden
fazla zaman, enerji harcamayacaksınız.
Değersiz olanı eleyecek, değerli olana gereken
önemi vereceksiniz, böylece daha az zaman ve
enerji harcayarak, daha hızlı gelişmeler elde
edeceksiniz.
NOETİK AKIL sistemi -
Metafizik ile Modern dünyanın etkileşimini
BİLGİ DÜZEYİNDE tanımlayan bir sistemdir.
Mustafa KARNAS

E-KİTAP ISBN: 978-605-7617-15-6

NOETİK YAŞAM KOÇLUĞU EĞİTİMİ e-kitap

MUSTAFA KARNAS

NOETİK YAŞAM KOÇLUĞU EĞİTİMİ MUSTAFA KARNAS

E-KİTAP

Yayın Tarihi:
Ekim 2019

Yayıncı Sertifika no:
32792

E-KİTAP ISBN
978-605-7617-15-6

Yayıncı:
Noetika Medya Yayıncılık Danışmanlık Bilişim Turizm Sanayi ve Tic a.ş
akıltaşı kitapları/akıltaşı yayınları
Kamara Ofisleri-İstasyon Yolu Sok. No: 3
Altıntepe-Maltepe-İstanbul
Telefon: (0553) 764 82 55
mail: noetika.tr@gmail.com
(Tüm Hakları Noetika A.Ş/Akıltaşı Kitapları'na aittir. İzinsiz Yayınlanamaz)

SUNUŞ

Hayat akmakta olan bir nehir gibidir, bu dersler de bu nehrin belli bir bölgesinin topografyasını anlatmak gibidir. Bu derslerde, amacım, Yaşam Koçluğu yapanlar ya da yapmak isteyenler için bir bilgi düzeyinde AĞ ÖRÜNTÜSÜ oluşturmaktır. Yani, sizle bu temel bilgileri alacaksınız, sizde ki bilgileri bu örüntülere göre uyumlayacaksınız, aynı zamanda, gelecekte öğreneceklerinizi de bu minval üzere yeniden düzenleyeceksiniz.

Sonuçta elinizde bir çeşit YOL HARİTASI oluşacak, çalışmalarınızda bu haritayı kullanacağınız için HAYAT SİZE ÇOK DAHA KOLAY gelecek, dağınıklık ortadan kalkacak, gereğinden fazla zaman, enerji harcamayacaksınız.

Değersiz olanı eleyecek, değerli olana gereken önemi vereceksiniz, böylece daha az zaman ve enerji harcayarak, daha hızlı gelişmeler elde edeceksiniz.

NOETİK AKIL sistemi - Metafizik ile Modern dünyanın etkileşimini BİLGİ DÜZEYİNDE tanımlayan bir sistemdir.

Mustafa KARNAS

NOETİK YAŞAM KOÇLUĞU EĞİTİMİ

NOETİK KOÇLUK derslerinin içeriği ve derslerin Mustafa Karnas tarafından yazılmış özetleri aşağıdadır.

Eğitim programı:

1.Ders: Koçlamada katalizör efekti kullanarak, potansiyelleri yönetmek.

2.Ders: Dinamik çerçeveleme ile negatif çerçevelemeleri enerji formlarına dönüştürtmek.

3.Ders: Algıların profilleştirilmesi ile efektif yönlendirme prosesleri.

4.Ders: Paradigmalar ile yapısal alan sistemleri oluşturmak

5.Ders: Paradokslara uygun rezervuar bilgi alanları oluşturarak yeniden yapılandırma.
6.Ders: Mantıksal habitat formları ile sabitler oluşturmak.

7.Ders: Konumlandırma alanları ile gelişim sağlama formülleri.

8.Ders: Koçluk sırasında gerekli olan iletişim modelleri.

9.Ders: Danışan ve danışman naturasının adaptasyonu

10.Ders: Toparlama-tanımlama-soru-cevaplar-kapanış.

1.DERS: KOÇLAMADA KATALİZÖR EFEKTİ KULLANARAK, POTANSİYELLERİ YÖNETMEK

Potansiyelleri yönetmek, konu şu; bir insanda fıtratı gereği birçok konuda potansiyel vardır ama bunların hepsini aynı anda, aynı şekilde, aynı derecede beslerseniz karşınıza bir çayır çıkar, otlardan meydana gelmiş. Aralara serpiştirilmiş bir kaç çiçek olan çayır, bu da belirginlik değildir ama sizin mükemmel olma potansiyeli olan bir yönünüzü diğerlerine göre daha iyi beslerseniz o zaman bir dahi ortaya çıkar.

Örneğin, vasat bir insan ama mükemmel bir yazar, bunun gibi, yani potansiyellerin yönetilmesi gerekir, yoksa her yönüyle vasat bir insan olarak kalırsınız. Otlar gibi, diğer türlü adı belli olan bir özelliği olan mesela kayın ağacı, mesela meşe ağacı gibi ayrıştırıcı bir yapı oluşturursunuz. Yani önce potansiyellerinizi keşfedeceksiniz ya da eğer bir danışanınız varsa onun potansiyellerini yani kumaşının neye uygun olduğunu anlayacak ve bu kumaşı dokumasını, diğerleri bırakmasını sağlayacaksınız.

Katalizör efekti nedir? İnsan zihni doğrudan yapılan müdahalelere karşı savunma halinde

bariyer oluşturmuştur. İnsan bedeninin nasıl ... ıklık sistemi vardır, insan zihninin ... ıklık sistemi vardır. Bu öyle duvardır ki kesinlikle doğrusu durur. Yani bir insan diğerleri değildir dediğiniz ... tığı yatırımları yok ... buna rıza göster-

... dır çevreleri ... kınlık ve onlar... de bir yaşam ... ar-kadaşlıkla... olabilir ama ... rada değilse ve ... rimli olacaksa bu... vunma başlatır ve ... mazsınız, bundan do... kullanmak gerekir.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

2.DERS: DİNAMİK ÇERÇEVELEME İLE NEGATİF ÇERÇEVELEMELERİ ENERJİ FORMLARINA DÖNÜŞTÜRTÜRMEK

Bu dersi şöyle özetleyelim, elinizde bir kova kil çamuru var, bu sadece bir kil çamuru belirsiz, şekilsiz, kovanın içinde işlenmemiş. Buna şekil verirseniz, vermek için de ilave malzemeler koymanız gerekiyor içine su vesair ve şekil verdiniz, bir heykel, bir bardak, çanak yaptınız ama bu çanağı pişirmediğiniz sürece o arada bir yerdedir, vardır ama yoktur. Görüntüde vardır ama bir çanak olarak kullanılamaz. Pişirilmedi, son halini almadı yeterli sertliğe ulaşamadı ama pişirdiniz, bir bardak elde ettiniz ama memnun kalmadınız. O bardağı kırıp yeniden çamur haline getirmeniz ya imkansızdır ya da çok masraflıdır harcadığınız enerjiye değmez.

Şimdi konuya girelim, karşınıza ne çıkarsa çıksın dört halden birindedir:

1) Algılamanız dışında bir olaydır. Vardır ama sizin için yoktur.

2) Algınızda pozitiftir, memnuniyet verir.

3) Algınızda negatiftir, sıkıntı verir.

4) Belirsizli akışındadır.

Şimdi maddelerini bir kenara koyalım ve ozitif hissettiğinizde gördü- müş bir bardaktır. Yani gun bir sonuç vardır istediniz, bir bardak

ir bardak de- enerji for- i size kı- diğiniz zdı. iz onu şekille

Kıskançlık, kin, korkmak, ürkmek, ne dökene kadar ort olan ama ısıtılmamış ha

Dinamik çerçeveleme maji ceden nereye, hangi forma s r- seniz o forma hemen ulaşırsınız. k ve- reyim, mesela top oynuyorsunuz ortada ne bir kale ne bir file var, yani topu nereye vurursanız hedefe ulaşmış olursunuz. Kafaları karışık insanların durumu budur ama önce-

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

den hazırlıklı olan, negatif enerjiyi hangi forma sokacağını bilen kişi topu kaleye vurur. Bunan dolayı negatif enerjileri çerçevelemek gerekir, hemen anında bir alarm sistemi ile... Mesela günlük akışın rutininden dolayı kendinizi değersiz hissettiniz, bu bir duygu durumudur, bu enerjiyi hemen bir iş formuna sokun. Örneğin basit ama mesela kendini değersiz hisseden bir insan karakteri nasıl bir roman karakteri olurdu? Deyip bunu kağıda dökseniz negatif enerjiyi çerçevelemiş olursunuz bunun gibi..

İnsan zihni garip bir makinedir, kendini rahat hissetmek ister. Bundan dolayı her zaman bir sonraki hareketi önceden bilir. Rutin içinde motor korteks ve lider ayna nöronlar sayesinde bunu organize etmiştir ama olasılıklara hazır değildir. Beklenmedik bir boşluk çıkınca savrulur, bundan dolayı bir sonraki hareket yedek plan olarak sürekli zihinde bir kasada olmalıdır. Rutinde bulamadığını oradan çıkarır alır.

3.DERS: ALGILARIN PROFİLLEŞTİRİLMESİ İLE EFEKTİF YÖNLENDİRME PROSESLERİ

İnsan zihni tuhaftır, sistem algılarını çoğaltır ve bunları tasnif etmekte zorlanırız. Çeşit çok ama bu sistemli bir şekilde dışarıdan yapılan müdahaledir, kapitalist sistem oyunu ama biz işleri kolaylaştıralım. Mesela bir askeri örnek alalım, asker sıcak bir çatışma içinde çarpışıyor. İki profil vardır dost ve düşman, hepsi bu, yani dışarıda ne kadar çok profil olsa bile fark etmez, profili kendisi oluşturur. Kendi üniformasını giyen dost diğerleri düşman ama bu askeri biraz geri çekelim. Cephede ama sıcak çatışmada değil enstantane değişir. Cephede komutanlar, rütbeler başka düzenler vardır. Bu askeri daha geri çekelim garnizonda olsun, kafasında eşi, ailesi varsa çocukları, askerlik sonrası planları hayalleri. Garnizonda Nash dengesi, ceza almadan, başını belaya sokmadan zamanı tamamlaması filan. Yani dışarısı kendi yönergesini ortaya koyar.

İşte algıyı profilleştirme bu şekilde olur. Bir alana baktığınızda ya da gelen enformasyona elinizde bir ölçüm varsa ikiye ayırın faydalı ve değil, hepsi bu, kafanız rahatlamış olur. Ge-

reksiz insanlarla ya da olaylarla meşgul olmazsınız.

Bana s orular arasında bir şey vardır, ıdır, ben insanlarla uğr uğraş zamanım kadar insanın davranışlahatta tılsım filan diğim gibi zaişisel olarak lde devam ede

Birinci me, ilgilenme, e hatasını yan lep etmediği s rekli şeklinde, işi periferik olarak açı şından sıkı bir eleme y

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

4.DERS: PARADİGMALAR İLE YAPISAL ALAN SİSTEMLERİ OLUŞTURMAK

Bu sistemi seyyar bir liman ya da iskele gibi düşünün, ayı ayı tuzağı ile, kuş kuş tuzağı ile yakalanır, balık da oltayla, hepsinin gereci farklıdır. Paradigma demek, oyun kurmak demektir.

Mesela okey oyununun kuralları bellidir bu bir paradigmadır. Yani bir alanı ve zamanı çerçeveleyip o alan ve zaman içine kurallar koyarsanız orası paradigma haline gelir. Neye ihtiyacınız varsa ona bir iskele kurmanız gerekir. Bu yemek yapmaya benzer. Paradigma bir şeyleri içeride bir şeyleri dışarıda tutmak demektir.

Mesela bir içki masası kendi dinamiklerine sahiptir, rakı içenler başka, bira içenler başka, şarap içenler başka kombinasyonlar oluşturur. Hepsinin yazılmamış kuralları vardır. Her istediğinize sadece onun paradigmasını oluşturarak ulaşabilirsiniz.

5.DERS: PARADOKSLARA UYGUN REZERVUAR BİLGİ ALANLARI OLUŞTURARAK YENİDEN YAPILANDIRMA:

En sevdiğim şey belgesellerde çözülmüş olaylar değil çözülmemiş olayların sorusudur. Böylece neyin çözülememiş olduğu ortaya çıkar ve bunu düşünmeye başlarım. Yani paradokslar çözülmemiş olaylardır. Mesela benim vazgeçmenin paradigmasında bulunan paradoks gibi, sonunda onu istemediğiniz hale geldiğinizde o sizi istemeye başlar. Yazıyı okursunuz, okumayanlar için soru ama o halde bir araya gelmemiş oluyoruz. O beni istediğinde ben onu, ben onu istediğimde o beni istemiyor şeklinde paradoks. Elbette yarım kahve parası ödeyene yarım kahve gelir. Bunun arkası da var ama soran olmadığı için cevabını da alamadı.

Cevabı şu; istemek talep etmek yani bu konuda ilişki babında paradoksların paradigma haline gelmesi bir başka sistemdir, yani rıza vardır içinde, rıza denkleştirmeyi sağlar, rıza aradaki farkı kapatır, yani iki farklı kurgu vardır.

6.DERS: MANTIKSAL HABİTAT FORMLARI İLE SABİTLER OLUŞTURMAK.

Bu sistemi [illegible]lar, yazılımcılar filan kullanır. Yani [illegible]veri tabanını kullanırlar.

Eks[illegible]i ders rezervuar bilgi [illegible] bunlar paradoks[illegible]minin zaafları ile [illegible]unmak ister. [illegible]mak üzere bu[illegible]lan denize bi[illegible]uzunluğu ve[illegible] ister, balıkl[illegible]. Bütün canl[illegible] içinde, taş ara[illegible]

Buna tutunma ps[illegible] oltanız yoksa kimse [illegible] dolayı varsayımsal taah[illegible] özel değil, alana özel. Ya[illegible] ketum olmayın. Ketum olma[illegible] madan balık yakalamaya çalış[illegible] Ne kadar çok bilgi örüntüsünü ya[illegible] kısmı ile ilgili örüntü oluşursa tutun[illegible] kadar genişler.

Örneğin ben bir video serisi çekmiştim birkaç yıl önce, ne varsa o videolarda seyreden çarpılıyor. Bu işte alana bilgi örüntüsü bırakmaktır. Bir resif habitattır, açıkta kalan buna tutunur. Çok insan çok konuda açıkta kalır ve hemen tutunmak ister ama sen ketumsan tutunacak bir şey vermiyorsan, sana tutunan da olmaz bunların mantığı olmalıdır.

7. DERS: KONUMLANDIRMA ALANLARI İLE GELİŞİM SAĞLAMA FORMÜLLERİ:

Size sabundan bir örnek vereyim, sabunun alameti farikası köpürmesidir. Sabunun köpürmesinin insana marjinal bir faydası yoktur ama insan zihni sabunu köpüğü ile işaretlemiştir. Hatta ona anlam yüklemiştir. Çocukluktan gelen bir itki küvette sabun köpükleri ile oynamak ister. Çok faydalı da olsa çok ucuz da olsa köpürmeyen sabun niteliksiz sabundur insan gözünde ve böyle binlerce durum ve örnek vardır hayatın içinde. Gelişim sağlanmaz çünkü gelişim diye bir yer yoktur, durak yoktur. Bu bir yanılsamadır, sabunun köpüğü gibidir ama bir insan geliştiğini hissedemezse o zaman bir iş gerçekleştirilmemiş olur.

Konumuz koçluk olduğu için danışanın kendini gelişmiş hissetmesi gerekiyor, yani köpük. Danışanın köpüğü ise başkaları tarafından yeni durumundan dolayı ayrıştırılması ile olur. Yani kullandığı yeni kelimeler, yeni küçük davranışlar işi görünür hale getirir. Daha önce yakınlarından duymadığı iltifatlar, takdir vesair gelişmeyi görünür hale getirmektir. Yani bir koç bunu hedeflemelidir. İlerleme değişim her zaman danışan için görünür olmalıdır. Ko-

numlandırma bununla ilgilidir. Bakacaksınız neyi eksik orayı tahkim edeceksiniz. Doğal olarak buna tepki gelecek. Örneğin sürekli kederli, neşesiz biri[illegible]eli hale getirmek onu köpürtmektir[illegible]ak bu alınmalıdır o kişide, neşe[illegible]nde takdir görecek ve gelişm[illegible]ktir.

8.DERS: KOÇLUK SIRASINDA GEREKLİ OLAN İLETİŞİM MODELLERİ

Bu modellerden çok var. Belki de bu eğitimin yüzde otuzu bu olacak ama bir örnek vereyim, bir fu düşünün. Davranışları bir hu meye benzer, hazırlıklar, alar, 90 dakika koşt k bir şey içindi e için bizim s isi yüklemem mi biliyorum iyim. Yani bin sit oyun takt rundadır.

Taraflar arasında gerisi kendiliğinden özellikle de Türkiye gi reken bin türlü psiko eng yer var, şüphe-korku-end Türk danışan bir çeşit kuyru Bin tane kasa iç içe geçmiş gib sıkıntılı alanları geçmek zorundasın

Danışan bir Avrupalı olsa beş dakikad miyet alanına girersin. Samimiyetten k laubalilik ya da kankalık filan değil, samimiyet

Mevlana-Şems ilişkisi gibidir ya da ilim bilim adamının belli bir konuda kafa kafaya vermesi gibidir. Arada bariyer kalmaz, yüksek bir metafizik güven oluşur, yol genişler. Dersi verirken detaylarına girerim.

9.DERS: DANIŞAN VE DANIŞMAN NATURASININ ADAPTASYONU

Jules Verne diye yazar var, Fransız, enteresan bir adam. Hikayelerinden birinde bir gemiyi anlatır. İki dümeni olan gemi, iki kaptanlı, sebebi de iki zengin bir gemi yapar ona kaptan olurlar. Ters yönlere çevirirler dümeni gemi parçalanır. Eğer danışan ile danışman bu şekilde olursa oradan iş çıkmaz. Yıllar önce sohbetler yapıyordum acemi bir psikolog kadın vardı sohbet gurubunda. Büyük bir hata yapmıştı, acemilik işte, benden de sağlam bir fırça yedi sonra sanırım durumu düzeltti.

Bir çift kadın-erkek herhalde nişanlı, buna çift terapisi için geliyor. Kadın bunu kafaya alıyor, bu kadın psikolog da kadından yana olup adama oyunlar oynuyorlar. Yani dürüstlük prensibi çiğnenmiş oluyor. Danışman kale gibi olmalıdır, dağ gibi, danışanın istekleri, davranışları etik ve erdem dışı olmaya başladığında ya onu yola hizaya getirmeli ya da göndermelidir.

Temel kural budur ve diğer natura durumları vardır. Bu soğuk-sıcak ilişkisi gibidir, mesela soğuk buzlu havada elinizi demire değdirirseniz eliniz demire yapışır, neden? Demirin natu-

rası budur, ağacın değil. Demir atomlarını hızlandırmak için etrafındaki ısıyı kendine çeker. Yani böyle danışanlarınızı olabilir vesair alandaki enerjiyi komple çeker, sizi soğutur. Natura dengelenmesi önemlidir. Mesela kumar oyunlarında kural vardır. Örneğin kumar masasında kahveci ödeme yapmazsa biz buna çamur atarız. Kahveci yine de kaybedene ödeme yapar ama bir daha oynamaz, ödeme yapmazsa kazanırsa kazandığı olan paradigma.

Şu şekilde anlatır, vaatler ra talep edersin kankanız değildir, alacağınız yoktur. Y etmek durumunda değ miş ödemesini yapar, hizm orada biter. İster gelir bir d Gelirse yine ödeme yapar. Bu sınız yoksa durum şöyle olur, o ba ona yardım ettim bataktan çıkardım ni tanımıyor, ödememi yapmıyor şeklin Bu şekilde olmaz Vegas'da yaşanan Veg kalır.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Bir örnek anlatayım, sahada 22 futbolcu var, hepsi aynı yerde ama hepsi aynı takımda ama hepsinin ücreti farklı, mesela bir oyuncu endirekt atışta topu doksana atıyor gol, yaşam koçluğu sizi çer çöple uğraşmaktan kurtarır, bu bilinci ve teknikleri verir. 6 senede çözeceğiniz bir sorunu 6 dakikada çözersiniz, en kısa yoldan gitmeyi öğrenirsiniz, minimum enerji ile maksimum iş yaparsınız, bundan dolayı gerekli. Kılçıklarından arınmış balık gibi.

NOETİK KOÇLUK EĞİTİMİ DERSLER

1.DERS: KOÇLAMADA KATALİZÖR EFEKTİ KULLANARAK, POTANSİYELLERİ YÖNETMEK

İlk dersimiz potansiyelleri yönetmek ve katalizör kullanımı. Bir koç her türlü iletişim alanında doğrudan alanına girer, yani mekanda bulun enerjiler vesaire doğrudan ka nir, her soru her cevap r bakış, her dokunu edir, yani orta am dolaptan una entropi d

Bundan dola mutlaka araya dır, eğer katalizör top çeviren oyuncuy danışanınız gidişattan nın bir hat üzerinde çeş ğunu düşünün, kendisi de mevcut durumda. Bir kişiyi bi rine taşımak danışmanlığı görün ama bir insanı bir trene bindirip indirmemek, bütün emekleri görünü getirir. Bundan dolayı her seansın görün le gelmesi gerekir. Bunda insanın kendi k

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

ru yoktur, bunda kusurlu olan siz insanların beyinlerinin çalışma modelidir. Aslında her türlü seansta temel amaç danışanı bir sonraki seansa taşıyacak olan şey, zihinsel efektlerdir. Eğer danışanın beyni seans sırasında bir şekilde serotonin üretirse, o seans her iki taraf için de başarılı geçmiş[illegible] Beyin için bir seans sırasında bel[illegible]tarda serotonin üretmesi, bir ba[illegible]si ile keşifler elde etmesi il[illegible]ayı inilecek istasyon 1[illegible]k seans sonras[illegible]

Burada [illegible]n mesleği icra[illegible] içinde korkula[illegible] sorunu, dahası [illegible] Danışanı 18 seans[illegible] onu kendine esir etm[illegible] kusuru budur. Yani dan[illegible] yetini yitirmiştir. Oysa dan[illegible] ven ve yüksek ahlak sahibi[illegible] tamah etmemelidir. Bu demek[illegible] retsiz seans yapsın, hayır en yüks[illegible] lesin, hatta gerekirse danışan atını[illegible] satsın ama her iş dürüstçe olmalıdır.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Yani danışman yüksek ahlak sahibi biri olarak danışanına birinci seans sonrası bile bir daha gelmeme olanağını tanımalıdır. Bundan dolayı danışman her seans bitimi için danışanına uygun bir istasyon belirlemelidir. Yine buz su örneği vereceğim, mesela suyu dondurmak birinci halinden ikinci haline sokmak demektir. Bundan dolayı da danışman danışan için onun uygun potansiyel alanlarını tespit etmeli ve buna yönelik bir akış belirlemelidir. Bunlar nedir? Her insanın bir fıtratı vardır ve bu fıtrat bir bant aralığına tekabül eder. Yani aynı model olmasına rağmen faklı enerji alanlarında olan aynı şeyler vardır bir kişi için fıtratı gereği. Şimdi belli bir sırayla gideceğiz;

1- Danışana hasta-eksik-kusurlu gözüyle bakmamamız gerekiyor, yani danışanın size karşı bir savunma mekaniği geliştirmemesi gerekir. Yoksa o barikatı aşamaz ona ulaşamazsınız. Kendiliğinden zaten var olan bariyerleri ise iki yöntemle yıkmanız gerekiyor; 1- İgnorance, görmezden gelme, görmezden geldiğiniz tepki vermediğiniz her şey soğrulur, etkisini yitirir. 2- yapı bozumu, son derece sert bir şekilde kendi argümanlarınızı ortaya koyup seansın kurallarını ortaya koymak çünkü insan zihnine ne kadar çok özgürlük alanı ve se-

çenek bırakırsanız o kadar çok dağılır, bu danışan için kötüdür, huni gibi onu geniş konfor alanından, huninin dar alanına kısıtlı alana doğru çekmeniz gerekli, elbette herkes böyle değildir ama çoğu böyledir. Kuşkucu, kendini beğenmiş, kibirli, para verdi diye sizin sahibinizmiş gibi davranmaya çalışanlar vesair. Bunları hızla dar alana sok[illegible]z kalkıp gitmek ile kuralları kabul et[illegible], iki seçenek arasında kalmalı[illegible] gelmiştir, kalmazsa zate[illegible] İleride başınıza bel[illegible]

En başın[illegible]k-lidir. Seans[illegible] daha ilk anda[illegible] Yine tren örneği[illegible] ve işaretler üzerind[illegible] çizer. Mesela mevcut[illegible] tasyon ilişkisi, yani m[illegible] sembolü, değerleri, ikinci [illegible] retleri, sembolleri, bu hareke[illegible] tasyonun tanıtım broşürünü ve[illegible] bu katalizördür. O istasyon ile ilg[illegible] malıdır, böylece danışanın beyni için[illegible] oluşturmuş olursunuz. Beyin ikinci ist[illegible] hedef olarak algıladığı anda serotonin ür[illegible] o anda başlar.

BU KİTABI SATI
ALIRSAN
BURAYI
GÖREBİLİRSİN

İkinci istasyon aslında o kişide zaten var olan ama ya farkında olmadığı ya da öne çıkarmaya, bir şekilde ona tutunmaya razı olmadığı bir durumudur ama bir danışman asla sahtekar, iki yüzlü NLPC'iler gibi olmamalı, yani bu sanatın içinde yalancılar, düzenbazlar, soytarılar yer alamaz. Yani bir kişide olmayan bir özelliği ya da kusuru varmış gibi göstermemelisiniz. Emin olun herkesin yüce bir tarafı vardır, işte bu keşif ile birlikte ikinci istasyonun tanıtım broşürünü bu detaylarla biçimlendirmeniz gerekir. Artık danışan seans sonrası ulaşacağı istasyonu bilir.

Keşif-hedef- kendi bağlantısı kendi kendini keşfedecek olması vesair, daha ilk anda serotonin döngüsünü oluşturur, sonra diğer katalizörler devreye girmelidir çünkü her birinin serotonin döngüsüne katkısı olacaktır. Bir istasyon var ama artık oraya gidecek bir tren gereklidir. Bu tren ise bir başka katalizördür. İşte bu noktalardan usta bir danışman, kendi boktan egosunu masadan kaldırır, ben ortadan kalkmalıdır. Masaya masalsı bir bilge kahraman gelmelidir.

Masaya gelen kahraman danışanın potansiyellerinden biridir, astık mesellerle, masalsı bir

dille te edici olmayan bir anlatım ile bi alizör olarak masaya koymalı- k kolaydır, benimki Bilge iniz için oluşturun, oluş- a artık bir anlatıcı ola- etiketler yoktur ve

kavram aynı r katalizör da artık Trenin bir

Diyelim ki bir ann temiyor, bunu nasıl y ya da genel bir istek, h ten birini seviyor aşık am r ya da eşinden yeterince ilgi g düşü- nüyor ya da iş yerinde hakkını gini dü- şünüyor vesair, bütün problemler nıdır.

Bunlar karmaşık şeylerdir çünkü çoğu insan kendi hikayesini eksik anlatır, kimse haksız çıkmak istemez. Bunların hepsi iletişim ile ilgilidir. Şimdi kesin hepsine uygulanacak bir sis-

tem, ikinci istasyon olayını oluşturmak, şimdi danışanın hareketlerine baktık 1-100 arası puanlama yaptık, iletişim dengesinde hızı hangi şekilde, denge 50 diyelim, 50 altı eksi, 50 üstü artı, az ya da çok, aslında onun probleminin ne olduğunu bile bilmiyoruz, sormamıza da gerek yok.

Televizyon neden çalışmıyor? İlk önce bakarız fiş takılı mı diye, değil mi? Şimdi bakıyoruz, fiş takılı mı? Konuşurken, yerken, içerken, sigara içme biçimi, kılığına kıyafetine, saçına başına ne kadar zaman harcamış, konuşma şekli vesair, bir derecelendirme yaptık ve artı 68 olduğunu gördük, yani aşırı hızlı hemen tepki veriyor, hemen tepki istiyor.

Şimdi bunu danışana hiç söylemeden, ancak aptal bir danışman 'çok hızlı tepki veriyorsunuz' der, yani akıllı bir danışman asla suçlamaz, her suçlama, her eksik gösterim bariyer oluşturur. Şimdi verilen tepkilerin yavaşlatılması gerekiyor, örnek olarak ona şöyle denir.

Bazı insanların tepkisi yavaştır, algılamaları yavaştır ya da özgüvenleri zayıf olduğu için hemen tepki veremez. Belki de ona yardımcı olmak ve onun algılayacağı şekilde ya da vereceği tepkinin hızına uygun beklentiye girersek,

ona yard eklinde bir şeyler söyler-
siniz, n belli oldu, tren de
bel bilet alınacak. Şim-
adını, kızı hangi
r?

riz 'kadim-
ler den biri
şöyle neden
önce eli de,
bu durum
sıl bir zaman
içinde geçer. M
her bilgi birer kat
kadın bir teknik öğ
keşfetmiş ve eskisinde
ansı bitirmiş olur ama
üretmiş olur, bunu kendis
eder. Şartlı refkleks, ne zama
yine size gelir çünkü serotonin
kaynak yok, işin büyülü kısmı böyl

Şimdi potansiyellerden söz edelim..

Potansiyeller olasılıklar içinden çıkar, yani her seçim geride seçilmeyen bir şeyler bırakır ve bunlar da kullanılmamış potansiyeller olarak kendini gerçekleştirir. Bundan dolayı potansiyeller içinden hedefler seçerken büyük değil

küçük dalga içinden seçim yapmanız gerekir. Örneğin uç bir örnek vereyim nadiren de olsa bazı aileler vardır, ailenin çocukları baba-anne mesleği olan doktorluk gibi alanlara zorlanır.

Şimdi bir çocuk ile bir doktor arasından uzun bir mesafe vardır, bir çocuğun doktor olmayı hedeflemesi büyük dalga içinden bir seçim yapması demektir. Oysa mutlak gerçeklik bir işin kendi getirisi değil marjinal faydasıdır. Marjinal fayda nedir? Mesela bir şey için koşuyorsunuz, diyelim ki kupa için, bunun getirisi bir kupa olabilir ama marjinal faydası sağlıklı kalmaktır, ter atmaktır, spor yapmış olmaktır, bu ceptedir.

Şimdi çocuk-doktor ilişkisine bakarsak, mesela bir doktorun her şeyden önce İngilizce bilmesi gerekmektedir. Yani çocuğa yabancı dil öğretmek doktorluğa giden yolda bir eylemdir, hedefin olası potansiyelleri içinden marjinal faydası olanı seçmiş olursunuz. Çocuk doktor olamasa da yabancı dil sahibi olur. Bir diğer marjinal fayda çocuğun fizik-matematik öğrenmesidir, çocuk doktor olamasa da bilim alanında bir pozisyon elde edebilir bu bilgiler ile. Bundan dolayı, bir hareketin, eylemin, kişinin, durum ve olayın potansiyellerini değer-

lendirirken alga boyutunda ilk görülen dalga nmelidir çünkü ilk dalga hare sonra bir sonraki dal- g fayda ile gerçekleşir,

ilen bir çocu- er türlü ile- tiş mak ge- reki letişim örüntü niz, o zaman is olursunuz. ha fazla zaman yı iletişim ve ili iletişimin ve ilişkin tayin edilir ve para oluşturulur.

Bir insanın sizinle ilgili birço olabilir, birlikte çalışmak, evl olmak vesair ama asıl olan bu başlangıç noktası ilk dokunma ile z lık, sonuçta herkes evine gidecek, bir s var- dır, bir kaç saat olabilir. İşte iletişim örgüsü sadece bu zaman dilimi içine yerleştirilmelidir. Bunu sağlamak için de elbette diğer tarafın

sözleri hareketleri denklemin diğer tarafını oluşturur.

Bundan olayı ilk iletişim örüntüsünden marjinal fayda elde etmenin yolu iletişimi karantina içinde başlatmaktır, yani sınırları daraltmaktır. İletişim dili ve hızını kontrol etmektir, gerekirse süreyi de kontrol etmektir. Yoksa ne olur? Bir sürü zamanı gereksiz yere harcar, bir de üstüne bin tane yanlış anlamalar yaşarsınız karşılıklı olarak.

İletişim sırasında karşı taraf her zaman sizin ağınıza en yüksek yerden bağlanmak isterken, en alt düzeyde risk almak ister. Yani sizi referanslar vermeye kendiniz hakkında onda güven oluşturmak şeklinde sorgulayıcı bir dil kullanır. Bu hamleler kişinin size en üst basamakta bağlanması çabasıdır, böylece sanal olarak benim tabirim ile osuruğa karpuz kestirmeye çalışır.

Bu durumda siz kendi davranışlarınız ile onu en alt yapıya bağlamalısınız, eğer giderse gitmiş olur ama kalırsa en alttan yukarıya doğru sizi kazanmaya çalışmak durumunda kalır. İletişimde ilk hamlede marjinal fayda sağlamak bu şekilde olur, yani bir kişiyi sizi kazanmaya zorlamış olursunuz.

Bi aşladı mı bu şekilde, artık ulaşılması ef siz olursunuz ama tersi olursa ıcı taraf diğeri olur çünkü onu bağlamak suretiyle bu gücü unuz. Yani anda başlayan içinde kalacak olan ileti- urgu bu şekilde oluş-

ir oyun içinde- gün kumar ahis, 1 tl le uzak yani ela bunlarda kaz sıdır ama kala şansınız yüzde e termenizi bekleyere ak isteyeni siz en alttan b vere- yim; adam padişah ama ş olmak ister.

Padişah diye onu tekkede post sahibi yapmazlar. En alttan başlar tuvalet temizlemekten, siz de öyle yapacaksınız. Kim tırmanmaya başlarsa onu en alta iteceksiniz, diğer yandan o kişi-

nin bazı yönlerine ufak yatırımlar yapacaksınız, alır giderse kayıp 1 lira olur, onu zaten göze almıştınız. İlişki sistemlerin de ise kesinlikle kurgusal davranmamanız gerekir, yoksa potansiyelleri açığa çıkmaz, ne sizin ne de diğer kişinin.

Bundan dolayı ilişkilerde mutlaka katalizörler kullanılmalıdır. Dokuduğunuz şey kendiniz değil ürünleriniz olmalıdır. Bir insanın ürünleri neler olabilir? Sohbeti, bilgisi, neşesi, keyfi, havası, ortaya koydukları, masaya ne konulursa onunla dokuma yapılmalı, prensip bu olmalı, buna korelasyon diyoruz.

Kendinizi dışarıda bırakıyorsunuz, ilişkiyi kendiniz üzerinden değil, herhangi bir şey üzerinden düzenliyorsunuz, temel yapı bu olmalıdır. Bu ilişki için karşı taraf fark etmez, eşiniz çocuğunuz sevgiliniz iş arkadaşınız müşteriniz öğrenciniz hiç fark etmez, sistem aynıdır.

Masada ne görüyorsunuz, ortaya ne çıkarılmış ise dokuma tezgahına o girmelidir. Hata nedir? Eğer karşı taraf masaya bir şey koymuyorsa, siz de onu zorluyorsanız bir şeyler koyun diye bu hata olur. Doğru hareket ise masadan çekilmek olur çünkü karşı tarafın hangi nedenlerden dolayı masayı boş bıraktığını bilemezsi-

ktur, belki size güveni
uyordur, belki başka
yordur ama bütün
zmaz.

işlem yapa-
nız, işlem
için masa-
dan Yani
korelasyda
sohbet eti
lardan, hava
rından, mesela
korelasyondur, m
nuz bir danışan gel
bunu derler, 'kocam
var' genelde kocası zengi
böyledir, onu eve bağlama
mak için ne yapabilirim?

İşte ortada bir sorunsal var ama h n bu-
nu en az enerji ile muska hokus pokus tılsım büyü ile halletmek ister, o işlemi göz ardı edelim, masada olmasın bu seçenekler, geride ne kalır? Sizden akıl bekliyor, taahhüt. Diyor ki 'kocamı eve bağla ne istersen veririm' bunların hepsi hatalı konseptler.

Doğrusu yani en üst yerden başlamak istiyor y nasaya osuruktan başka bir şey k iz mücadele edeceksiniz, so- olmazsa olmaz, yani bu tür oka bağlar, uzun dalgaya

işlere bakmıyoruz enilen bir insan onu başlangıç r ya da ka- beladan isterse m.

Eskilerden ya gelir hava latır. Siz adamı kat edin, diyelim decek, ona para uza al' büyük para verirsin niz. Onu başlangıç nokta kilde, temel olarak kim nere isterse istesin onu her zaman b noktasına çekmeniz lazım çünkü bu y e 50 ihtimal kumarıdır ama oyunu kuran siz olduğunuz için ihtimal 3/2 olur.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Bundan dolayı her türlü iletişim örüntüsünü dokumacı sistemi ile yapmalısınız, yani müşteri ya da karşıdaki kişi ne getirirse onunla dokuma yapın ama getirdiği şey dokumaya değmezse, ona bulaşmamak gerekir.

Buna zeitgeist diyoruz yani mevcut durum bu, 30 sene önce böyle değildi ama şimdi böyle, yani korelasyon, yani bir iletişim bir denklemdir, iletişim ilişki her neyse bir denklemdir. Korelasyon yani memnun olmadığınız durumlarda denkleme eksiltme çoğaltma yaparsınız, buna bant aralığında korelasyon oluşturmak denir. O kişi ile mevcut durumda sıkıntılı bir şey varsa, onun başka bir yönünü masaya koyarsınız, mevcut durumunu göz ardı edersiniz, böylece yeni bir denklem kurulur.

Mesela bir terapi oluşturuyorsunuz, baktınız kişi sürekli birilerinden şikayetçi, anlatıyor da anlatıyor, anası babası kocası komşusu arkadaşı, hemen bir oyun teorisi kurun, deyin ki ona 'şimdi bu şikayet ettiğiniz herkes için iyi bir şeyler söyleyin, düşünün, ufak da olsa iyi bir şeylerini' bu yeni bir korelasyon oluşturmaktır. Bu hem size hem de o kişiye çok şey katar. Yöntemlerden biri de bilinçli olarak iletişimi pat diye kesmek, o zaman kurgusu he-

men bozulur 'başka zaman devam ederiz' dersiniz, enerjisi soğrulur. En kötü kişilik özelliği pasif agresifliktir, hatun milleti çok yapar ama kimseye faydası da yoktur, kendine de faydası yoktur. Yani pasif agresif konuşma ve davranışları olanlarla muhatap olmamak, enerjisinin soğrulmasını beklemek lazım, genellikle bu tür olanlara ani iletişim kesintisi yapılır, bir şey elde edemeyeceğini anlayınca enerji soğrulur. Aslında her türlü iletişimde katalizör kullanmak insana büyük kolaylık sağlar, yanında sandalye taşımaya benzer, yorulunca açar oturursun, bunun gibi.

Bir konu üzerinden iletişim kurduğunda, konuyu bıraktığında konuyu bırakmış olursun, kişiyi değil. Kişi ile başka bir katalizör malzeme ile başka konuda iletişimini sürdürürsün ama ne zaman iletişimi kendi kişisel, duygu paradigmaların üzerinden yürütürsen bu sürekli ağırlaşan bir yükü taşımaya benzer, kambur gibi, farkı onu sırtından atamazsın ama katalizörü istediğin zaman bırakırsın, sonuçta o bir katalizör, konu değişmiş olur.

2.DERS: DİNAMİK ÇERÇEVELEME İLE NEGATİF ÇERÇEVELEMELERİ ENERJİ FORMLARINA DÖNÜŞTÜRTÜRMEK

SAMİMİYET nasıl bir şeydir, nasıl bir şey değildir?

Ama bunu günümüzün konusuna bağlayalım. Bu iki kavramı bir arada işleyeceğiz. Öncelikli olarak samimiyet ve dinamik, bu kavramlar, herkes bu kavramları bilir ama içerdikleri konusunda net bir görüşleri yoktur.

DİNAMİK ile başlayalım, her şeyin bir dinamiği vardır. Bir dinamik oluştururken mevcut zaman diliminde bunu operasyonun başlaması ve sona ermesi şeklinde değerlendirelim. Başlangıç anı ve bitiş anı vardır, bir çeşit planlama vardır.

Mesela bir silahın menzili vardır. Silahın menzili ile silahın ateş gücü bir temel dinamik oluşturur. Yani içeride ve dışarıda olayı, yani silah sizin arzularınıza göre davranmaz, sizin silahın dinamiğine göre davranmanız gerekir.

Örneğin bir tüfekte ki bu mekanizma öyle bir günde geliştirilmedi, gez-göz arpacık vardır. Yani gözden çıkan bir bakış çizgisi gez denilen delikten çıkar ve arpacık denilen çıkıntını üze-

rinden geçer ve hedefin alt kenar ortasına ulaşır. Bu yapmanın mekaniğidir. Başka türlüsü ama diyelim ki bir tüfeğin gezi k üzgün nişan alamazsınız. Bu- u ise keskin bir nişancının efasında düzeltmeler yap- nişancının sabiti doğru in mekaniğidir. Ön gez hatası düzel-

oluşturmak
iç ir ya da
ken ğaların
çoğalm yu-
murtalar r
birikintisi o
habitat başla
merkez bir sabiti
çeşit referans olara

Ne olursa olsun, olan ş
ğin suyun 100 derecede k i
sürede demlenmesi her ne bir
dinamik oluşturur.

Mesela ezoterik sistemde dua yani istekte bulunmak bir dinamik oluşturur, birinin size bir söz söylemesi bir dinamik oluşturur. Her türlü

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

karşılaşma ya da önceden gerçeklemiş ama sizin onun zamanına düştüğünüz anlar ve olayların kendi dinamikleri vardır.

Çamur örneği ile buna bir başlangıç yapmıştım, kısa bir tekrar yapayım çamur konusunda, çamur kendi halinde bir çamurdur ama potansiyelleri onun dinamik formlarını oluşturur. Onu yoğurur ondan bir kase yaparsanız, bir kase formu olan çamurunuz vardır, potansiyeller hem ileriye hem de geriye doğru açıktır, devam edip çanağı pişirmezseniz o yapı dağılabilir. Yani hem ilerleme hem de gerileme olasılıkları devam etmektedir.

Şimdi sisteme bir üçüncü kavramı koyalım, ALGILAMAK.

Yani elimizde samimiyet, dinamik ve algılamak kavramları vardır.

Neden algılıyoruz ya da neden algılamıyoruz, neyi algılıyoruz, neyi algılamıyoruz? Aslında konunun bizim benliğimiz ile doğrudan bir ilgisi yoktur, konu beynimizi kullanma disiplininden gelir. Algılayan siz değil 5 duyu üzerinden beyninizdir. Nasıl eğitilmişse o şekilde algılar.

Yani içeride-dışarıda sistemi burada da vardır. Örneğin değişir ve herkeste farklıdır. İşte bu kısmı işin koçluk bölümünde ve ilerleyene dakikalarda

mek, bir bilgi örüntüe elde edilmiş bilgiturması diyelim, Diyelim sokapek bir kere a kısa bir llayan de-

fasında k

nız. Tekrarl

leşti, köpek

ısırmadı, kafasın

İşte beyin artık buna pek ısırmaz ama başk yaşadığında, üzerine koşa kese panik yaratır ama ikinci pek ile kurulan bağ ile beyniniz başka lgi örüntüsü oluşturur.

Algının konumlanması tamamen kullanılan referanslarla ilgilidir. Dünyada çeşit çeşit insan vardır. Örneğin her gününü servetine da-

ha çok para katmak için geçiren bir kişi, günün sonunda paralarını sayar, algısı parası çoğalmışsa mutludur, azalmışsa mutsuzdur şeklinde. Yani algının dinamikleri beynin kullandığı referanslar ile ilgilidir. Fakat bu referansları değiştirmek çok kolaydır, zor olan kısmı ise niyet etmektir. Genellikle kimse kullandığı, alışkın olduğu referansları değiştirmek istemez.

Bir koçun, danışanlarında karşılaşacağı en büyük sıkıntı budur. Bunun nedeni ise kişinin mevcut davranışlarına yatırım yapmış olmasıdır. Beyin yanıldığını kabul etmek istemez ve savunmaya geçer. Mevcut referanslar ne ise onu savunur, bunlara amalar-eğerler dizisi diyoruz. Ertelemeler-atalet ve alışkanlıklar, yani kolay olan yol ve zaten üzerine yatırım yapılmış olan mevcut bilgi örüntüsü, yani ön kabuller ve referanslar için kimse "yanıldım, hatalı düşündüm, hatalı yaşadım, hayatım bir hatadan ibaretmiş" demez.

En büyük bariyer de burada yaşanır zaten. Yani algının kullandığı referansları değiştirerek, hayatı da değiştiririz, yeni perspektifler koyarız.

Şimdi ...im samimiyet konusuna, bununla doğr...lantılıdır, herkes kendisini yeteri... olarak kabul eder, bu da do...tın anlamı olmazdı. Hatta ...ğer herkesten daha akıllı ...düşünür ve hatta her...ları diğer her çocuk... bu inançlar yaşa...r.

...referanslar k...ır. Zaten refe...yasın...da yaş...bilgi örüntüle...p, bilgiyi nes... için mecbure... şeklinde algılama... algısı kesitlerden o... araya getirerek bund... oluşturmaya çalışır.

Samimiyet dinamiğinin refe...ç tanedir. Bunlardan en önemlisi, ...n dediğim gibi TEVEKKÜL, TEFEKKÜR.

Bu arada ilave edeyim tefekkür etmek, yüz bin başka ibadetten daha kıymetlidir ve temel karma sistemidir.

Karma sistemi vesileler şeklinde meydana gelir. İşte referansları burada oluşturursanız, samimi bir insan olursunuz, yani hakiki. Koşullara ya da duygulara ya da beklentilere göre değil, meydana gelmiş olan adil hukuka göre davranırsınız.

Özünde bu yatar, getirisi de saflıktır. Kafanız ıvır zıvırla meşgul olmaz, psikolojik kırıklıklar yaşamazsınız, rafine temiz bir düşünce sisteminiz olur.

Şimdi konumuz koçluk olduğu için, doğal olarak karşımızda bir danışan olacak ya da kendi kendinize koçluk yapacaksınız. Birinden başlayalım ve konumuza ÇERÇEVELEME kavramı ile devam edelim.

Çerçeveleme nedir? Mesela duygulanım panteonunda duygular tanrılar gibi hakimiyet sağlamaya çalışır. Her duygu yaşayan birer mekaniktir, yaratılmıştır, sahipleri vardır, bu duyguların enerjilerinden beslenen metafizik yaratıklar vardır.

Yani insan duygusu metafizik beslenme sisteminin içinde bir yiyecek olarak metafizik canlıların besinidir. Hangi metafizik canlıyı beslerseniz, o da sizinle takılır, size kanka olur, sar-

maşık gibi yanınızda sizinle simbiyotik bir hayat yaşa[yor] Yani ağaca sarılmış bir sarmaşık, ağaç i[le] [sim]biyotik bir ilişki içindedir.

[Bu] [duy]gu, endişe, kaygı, güven, güvensizlik, minnettarlık, kibir vesair [duygularınızı yönetiyor ola]bilir.

[Bu] [duygu]sallat olmuş bir [duygu]kmaya teşvik [ediyor]a öfkenizle be[lir][ken], yani siz d[uygu] [duygu]t içinde yaşa[rken].

İşte bunla[r] olumludan ba[şlar].

Merhamet duygu[su] besleyen, ondan be[slenen] şenler değil çünkü b[ir] üzerinden onlara ulaşı[r] memnun kalır, karşılık veri[r].

Mesela cesaret, mesela çalışkan[lık] [gibi] pozitif duygular ama hepsinden da[ha] değerlisi olan merak. MERAK bilgi sistemi ile kurulan bağdır, temelinde tecelliyata yaradılışa olan bir hayranlık vardır. Yani tanrı tecelliyata hayran-

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

lık duyan kullarını çok sever, asıl en büyük dinamik budur. İçinde saflık masumiyet vardır.

Ne olursa olsun dedik, karşınızda duran şey bir algı dinamiğidir, hepsi bu, bunun farkındalığı içinde olmanız gerekmektedir. Sizin algınız, size gösterilen algılar ama karşınızdaki olay-durum ya da insanda bütün haller aynı anda mevcuttur. Günümüzde, işte burası çokomellli ☺ hangisi daha çok derseniz, var ve yok, yok daha çoktur var azdır. Var üzerinde yoğun rekabet vardır.

Mesela güvensizlik çok fazladır, aç gözlülük çok fazladır, kibir çok fazladır ya da olmayan olumlu şeylerin yerinde olumsuzluk vardır. Yani ölçersek hayatın içinde yüzde 97 oranında olumsuzluk, belki yüzde 3 oranında olumlu bir şeyler vardır.

Olumlu az olduğu için müşterisi de çoktur, bundan dolayı sizin pozitif enerjileri kullanmaya çalışmak yerine negatif enerjileri işe dönüştürmek şeklinde bir planınız olmalıdır çünkü negatif bedava, maliyeti yok, çok fazla, sebil..

Şimdi toparlayarak gidelim, dinamik çerçeveleme nedir? Bunu inceleyelim. Bir mekaniği

larınıza bağlama işlemidir. Bu-
san beyni ile ilgisi vardır. Na-
alım..

inle örnek olsun diye
uya cuk diye otur-

sormak iste-
den haz et-
ayı düşü-
ayarak
okudu *ben-*
de farkın *il-*
giye verdiğ
kendinizden
vardır illa, bunu
sahibi değilim fak
zerreden haz ediyoru
tılmadım beni gruptan ç *uz*
sevgilerimle."

Elimizde böyle bir insan tiplem r, diyelim danışan olarak size geldi, bu cümleleri kullanıyor. Şu anda yaptığım şey negatif olanı işe dönüştürmek.

Şimdi teşhis yapacağız, bu cümleleri ya da buna benzer cümleleri kuran bir insan aslında

neyi istemektedir, hangi türden bir paradoks içindedir?

Heme alım, kutsanma arzusu.

İ sayısı o kadar çoktur ki, ecek olan, kutsanma i de yine beyindir. sistem, endorfin, iyor, aç köpek hayat içinde ı, takdir edil ikteler.

Öyle şe eki hayatında yücesin filan serotonin üretsi

Şimdi şu cümleyi in

"Yazdığınız her şey farkındalık yaratmadı."

Burada kişi kendini konumla mekaniğinizi, bu masalda m im cümlelerim oluyor, sabit bu, yani endir-miş, incelemiş, etüt etmiş, yargılamış ve karar vermiş. Buna yetecek zihinsel kabiliyet var ya-ni.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

“Havada kaldı, farkındalık yaratmadı” iki olumsuzluk görüyoruz burada.

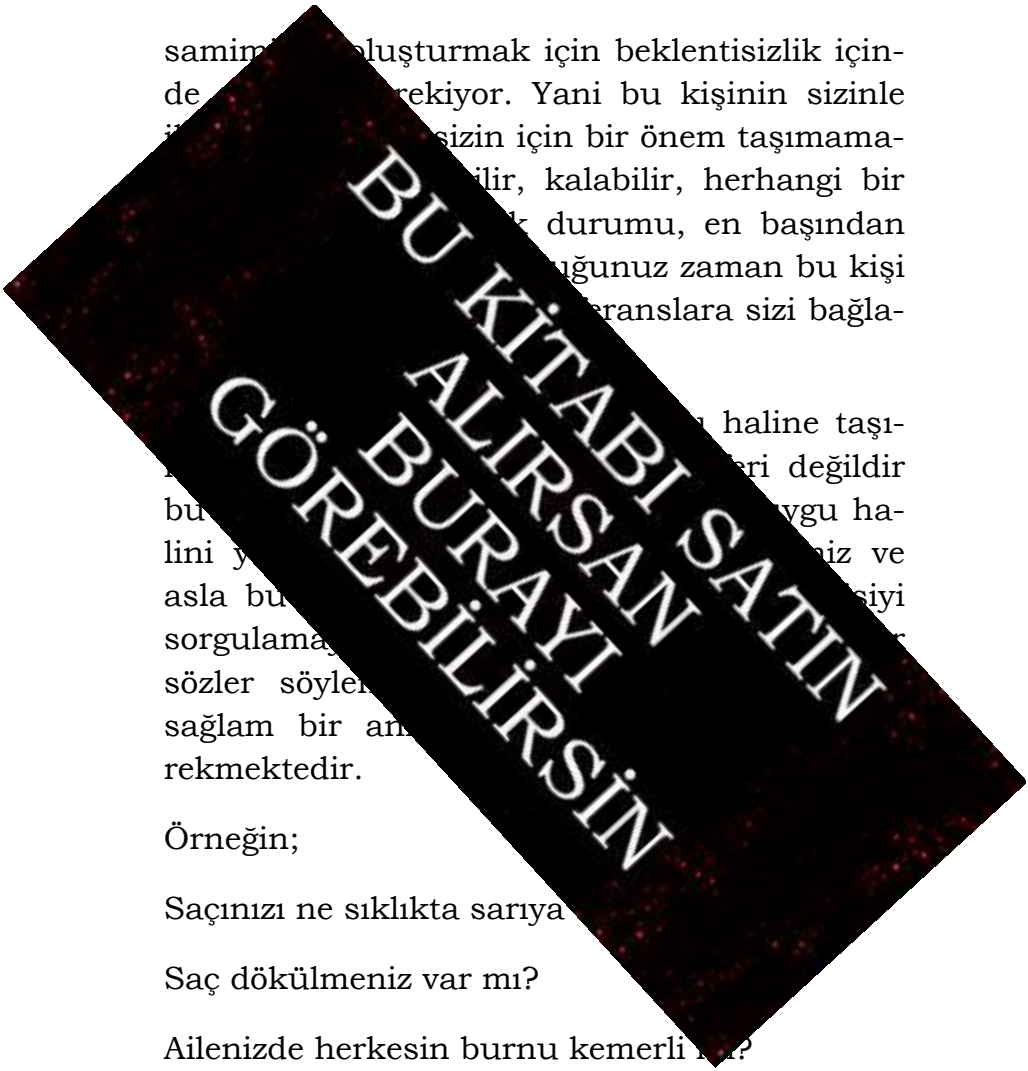
“Havada kaldı” ile başlayalım, yani siz bir sunum yaptınız, bir girişgah oluşturdunuz, yani topu pasladınız. Aslında kendinizi açtınız, bir şeyler yazdınız ya da anlattınız, sadece bu bile karşı tarafın iletişim sırasında hakimiyeti ele geçirmesi için bir fırsat yaratır. Yani teraziyi kurma şansı var ve kuruyor, “havada kaldı” işte tuzak burasıdır.

Bunun optimal cevabı, “havada kalan nedir?” şeklinde bir savunmaya geçmeniz, sözlerinizin havada kalmadığını ispat etmeye çalışmanız. İşte tuzaklardan bir budur. Yani bu kişinin kibir enerjisinden beslenen bir musallatı var.

Eğer karşınızda böyle biri ya da böyle bir danışan varsa ilk karar vermeniz gereken konu şudur, bu kişi A noktasındadır, bu kişiyi hangi B noktasına taşımalıyım? Yani gösterilen hali kibir ama diğer bütün halleri orada mevcut, herhangi birisine bağlantı kurabilirsiniz ve oraya doğru kişiyi sürükleyebilirsiniz.

Diyelim ki gerçek anlamda bu kişiye yardımcı olmak istiyorsunuz, bu arada samimiyet konusuna gelirsek bununla ilgili bir konu, burada

samim[illegible]oluşturmak için beklentisizlik içinde [illegible]rekiyor. Yani bu kişinin sizinle [illegible]sizin için bir önem taşımamasını[illegible]ilir, kalabilir, herhangi bir [illegible]k durumu, en başından [illegible]uğunuz zaman bu kişi [illegible]eranslara sizi bağla-



[illegible] haline taşı-
[illegible]eri değildir
bu[illegible]ygu ha-
lini y[illegible]niz ve
asla bu[illegible]siyi
sorgulama[illegible]
sözler söyle[illegible]
sağlam bir a[illegible]
rekmektedir.

Örneğin;

Saçınızı ne sıklıkta sarıya[illegible]

Saç dökülmeniz var mı?

Ailenizde herkesin burnu kemerli [illegible]?

Hiç namaz kıldınız mı?

En çok hangi duayı etmeyi seversin ya da dualarında eksik etmediğin biri var mı?

Ölüm gibi ağır bir kayıp, kimi kaybettiğinde en büyük boşluğu yaşadın?

Yani bu tür sağlam bir anlam kaydırması ile sorgulayan beynini hemen by pass yaparsınız, onu limbik sisteme girmeye zorlarsınız ve hakimiyet yeniden size geçer. Hatta bunu söylemeden önce;

Çayınızı tazeleyeyim mi?

Bir kahve daha ister misiniz?

Türünden zaman kırılmaları da yaşatırsınız. Yani sorunlu danışanları ki hepsi sorunludur, prefrontal lob uyaran-algı sisteminden, bu modelle mutlaka limbik sisteme çekmeniz gerekmektedir. Girdiği anda kendi kurduğu tuzağın içine düşer. Yani limbik sistemde 3 dakika dursa hemen serotonin salgısı başlar. Sizmekan-ortam ve kendisi ile bu bağlam üzerinden metafizik bilinçaltı bir bağ kurmak zorunda kalır.

Bu taşıdığınız noktada onu işlemeye başlarsınız ki, bu yine limbik sisteme yönelik sorgular, mesela evlilik durumu sorarsınız. Kim daha

önce evlendi, siz mi en yakın arkadaşınız mı? Sonsuz soru çıkar bundan.

Şu cümleler:

“Kabul ediyorum bilgiye verdiğiniz emeği takdir ediyorum, fakat kendinizden haz..”

Bunlar samimiyetsizlik ürünü, şablon cümlelerdir, ayarlanmış cümlelerdir. Yani nezaket gösterisi altında kendisini yargılayıcı-değerlendirici, karar verici konumunda, konumlandırmak. Buna da aynı şekilde davranabilirsiniz.

Bana sorarsanız, ben nasıl yaparım? Bu konularda beni pek örnek almayın, dediğim gibi insan milletinden pek haz etmem. Benim tarzım iletişimi askıya almak, cevap vermemek, ilgilenmemek, gerekirse iletişimi kesmek, gerekirse ilişkiyi kesmek şeklindedir ama bu model size yaramaz çünkü sizin insanlarla işiniz var, onları yola getireceksiniz. Bundan dolayı verdiğim teknikleri kullanmanız gereklidir.

Yani metaforik olarak korunmacı model oluşturan yani nezaket dili altında değersizleştirme operasyonu, bunlar gündelik hayatta sıkça olur. Yapmanız gereken hocanın dediğini yap, yaptığını yapma modelidir. Yani iletişim tek-

nil geliştirin, karşınızdaki insanı ka- sın ama benim böyle bir derdim im var.

ğlayalım, konumuz şu;

m çok fazla var, gani lıkta bedavaya dola- vermesi nadiren salgın hastalık jiyi dinamik kü dönüş- llendiri- dersi-

tü
lir ve
niz, fay

Beyin-zihin
kurduğu için
enerji fayda sağla
ten, aynı benim yap
vatandaşın işe dönüşt

Şimdi sırasıyla işlem yapa

1) Bir duyguyu hissetmek, he bir duygu, korku, endişe, aşağılanma vesair, negatif şey- ler

2) Kaynağı tespit etmek

3) Pozisyon almak

Yani negatif enerjiyi hangi noktadan, hangi noktaya getirmek istiyorsunuz? Buna karar verdikten sonra anlam kaydırması yapıyorsunuz. Negatif enerji veren kişinin prefrontol lob sisteminden çıkıp limbik sistemde iletişime girmesini sağlıyorsunuz. Nasıl yapılacağını anlattım, ondan sonra da o kişiyi belli bir platforma taşıyorsunuz. Mesela size hayranlık duymaya başlayabilir ya da sizden daha fazla faydalanma arzusu vesair..

Siz sorgularken o da kendisini sorgular, yeni sorular çıkar, onları size sorar ama artık oyun oynayamaz. Neden? Yaparsa iletişimin askıya alınacağını hisseder, kazancını yani serotonini kaybetmek istemez ama kötü enerjiler için ille de bir şahıs olması gerekmez, bir olay da gerçekleşebilir. O zaman da aynı şekilde AYNALAMA yapılır. Olayı yaşayan ya da tanık olan siz ve olayın dışında durum değerlendirmesi yapan diğer ayna siz..

Burada siz-siz arasında bir iletişim, yargılama süreci başlar. Sonucun vesile-karma sistematiğine, mekaniğine bağlanması gerekir. Bu durumda ve soruyu, neyin kefareti ya da neyin vesilesi? Sorgulama başladığında yine

serotonin döngüsü başlar ve aydınlanma yaşarsınız.

Yani toplama, konumuz negatif enerjiyi işe dönüştürmek, konumuz buydu bugün, böyle yaptığınız zaman negatif enerji işe döner.

Korkularınız ve benzeri şeyler ile sülük canlıları beslemeyin, yoksa sizi besin kaynağı olarak kullanırlar, yakanızdan düşmezler.

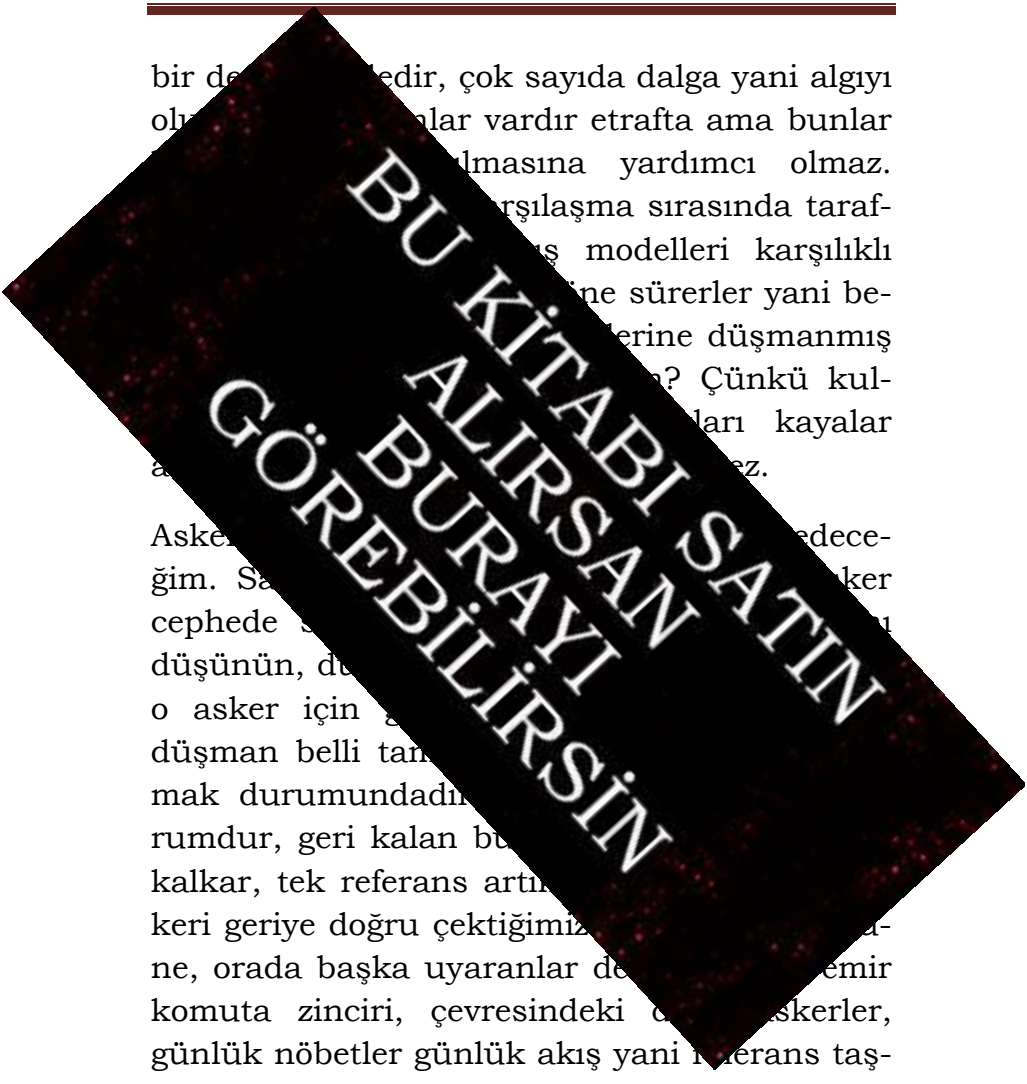
Bugünlük bu kadar, sorusu olan sorabilir, umarım dersimizden keyif aldınız..

3.DERS: ALGILARIN PROFİLLEŞTİRİLMESİ İLE EFEKTİF YÖNLENDİRME PROSESLERİ

Hayat karşılaşmalardan ibarettir, bu başlık altında işleyeceğiz günün konusunu, bir yanda bir danışan bir yanda bir danışman var ya da kendi kendiniz ile yüzleşiyorsunuz. Yani bir şeylerin bir şekilde daha iyi olması gerektiğini düşündüğünüz için ya da diğer kişinin düşünmesi bir kişi, bir şey, bir durum ile gerçekleşen her karşılaşmayı aslında siz kendiniz değil beyniniz gerçekleştirmektedir.

Beyniniz nedir? Beyniniz referanslardan oluşmuştur. Referanslara bir örnek vereyim tutunmak kavramı üzerinden:

Örneğin istridyeler resiflere, kayalara tutunur, oradaki habitattan beslenirler. Beynin yapısı da böyledir. Beynin her katmanı, her snaps ya da lobu kayalara yani referanslara tutunmuş öncül bilgi kayalarına tutunur, her karşılaşmada siz ve muhatabınız kayalara tutunmuş birer istridye gibi davranan beyinlere sahipsinizdir. Gerçek budur ama algı farklı bir şeydir. Bu tutunmuş beyin-zihin kalıbı her karşılaşmada sonsuz bir dalgalı denizdeymiş gibi davranır, yani bir midye düşünün olması gereken yer bir kaya, oraya tutunmalıdır ama sonsuz



bir de edir, çok sayıda dalga yani algıyı olu lar vardır etrafta ama bunlar lmasına yardımcı olmaz. rşılaşma sırasında taraf- ş modelleri karşılıklı ne sürerler yani be- erine düşmanmış ? Çünkü kul- ları kayalar z.

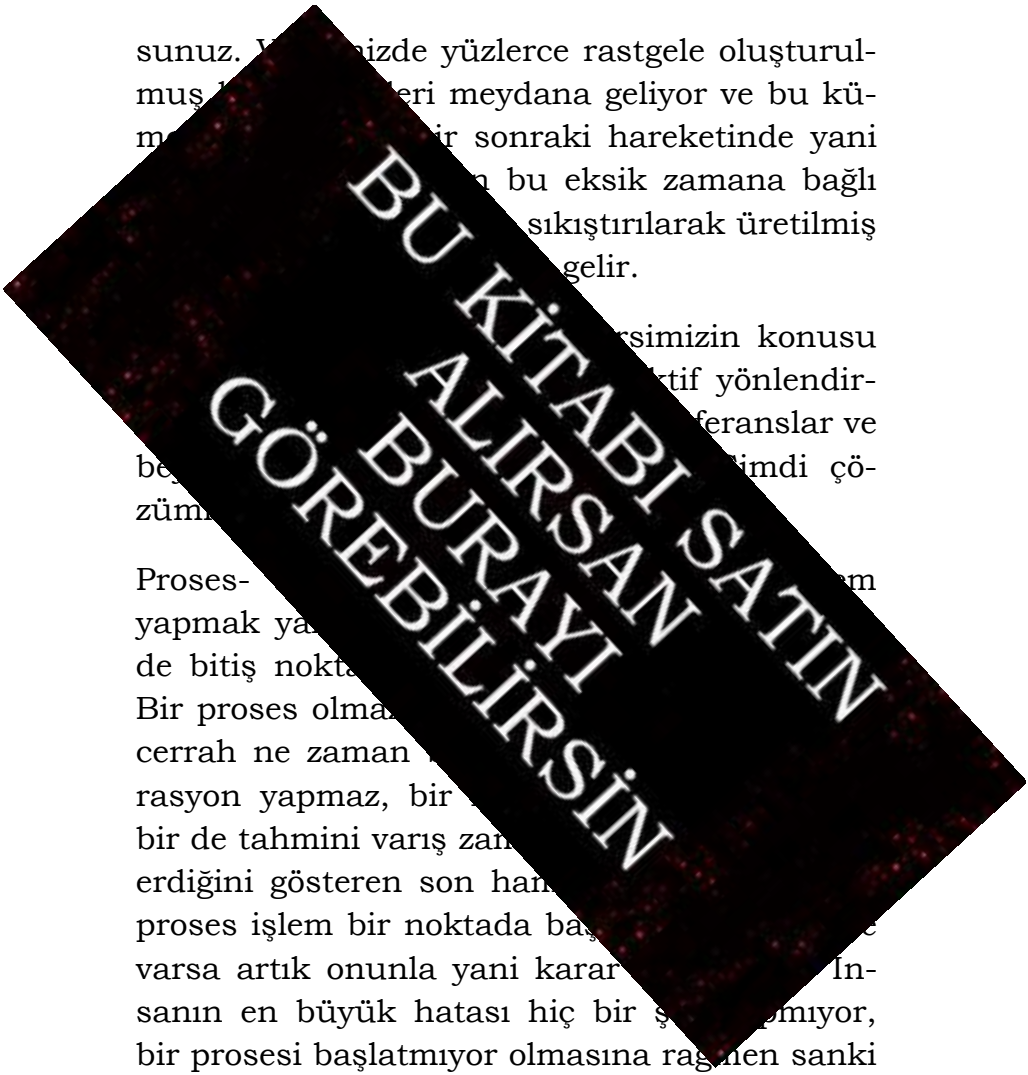
Aske edece- ğim. Sa ker cephede düşünün, d o asker için düşman belli tar mak durumundadı rumdur, geri kalan b kalkar, tek referans artı keri geriye doğru çektiğimiz ne, orada başka uyaranlar d emir komuta zinciri, çevresindeki d skerler, günlük nöbetler günlük akış yani f erans taş- ları çoğalır. Yani ilk başta algılaması gereken tek denklem 1:1 durumudur, hayatta kalmak hepsi bu, bu kadar yalın.

Ne emir komuta zinciri ne de başka şeyler, geriye doğru referanslar çoğalmaya başlar yani çoklu denklemler meydana gelmeye başlar, taş sayısı çoğalır. Bunu bir oyun gibi düşünün, size iki kelime veriliyor bununla bir cümle kurun dersiniz, kolayca kurulur. Bunu 5 cümle on cümle 20 kelime ile bir cümle kurun derseniz, taş-referans-kelime sayıları çoğalır ve giderek bunlardan mantıklı bir denklem oluşturmak zorlaşır.

O zaman beyin ne yapar? Çünkü algılayıcı beyindir, eksiltme yapar yani kullanabildiği kadar referansı, kelimeyi, taşı alır kullanır, bununla bir cümle kurar, algı oluşturur yani algı budur, beyin tarafından eksiltilmiş bilgi örüntüsüdür.

Beyin bunu neden yapar? Çünkü tamamlamak ister, eksikte olsa tamamlar, ortaya bir gerçeklik çıkar ama bu beyin tarafından yönetilmiş, tadil edilmiş, törpülenmiş bir gerçeklik haline gelir. Beynin yaptığı bu işlemi bir de şöyle düşünün, size seri halinde fırlatılan tenis topları gibi her gelen topu yani referanslar kümesini şekle sokmak zorundasınız ya da ardı ardına size çamur topları atılıyor, siz de bu toplara iki atış arasında bir şekil verip depoya koyuyor-

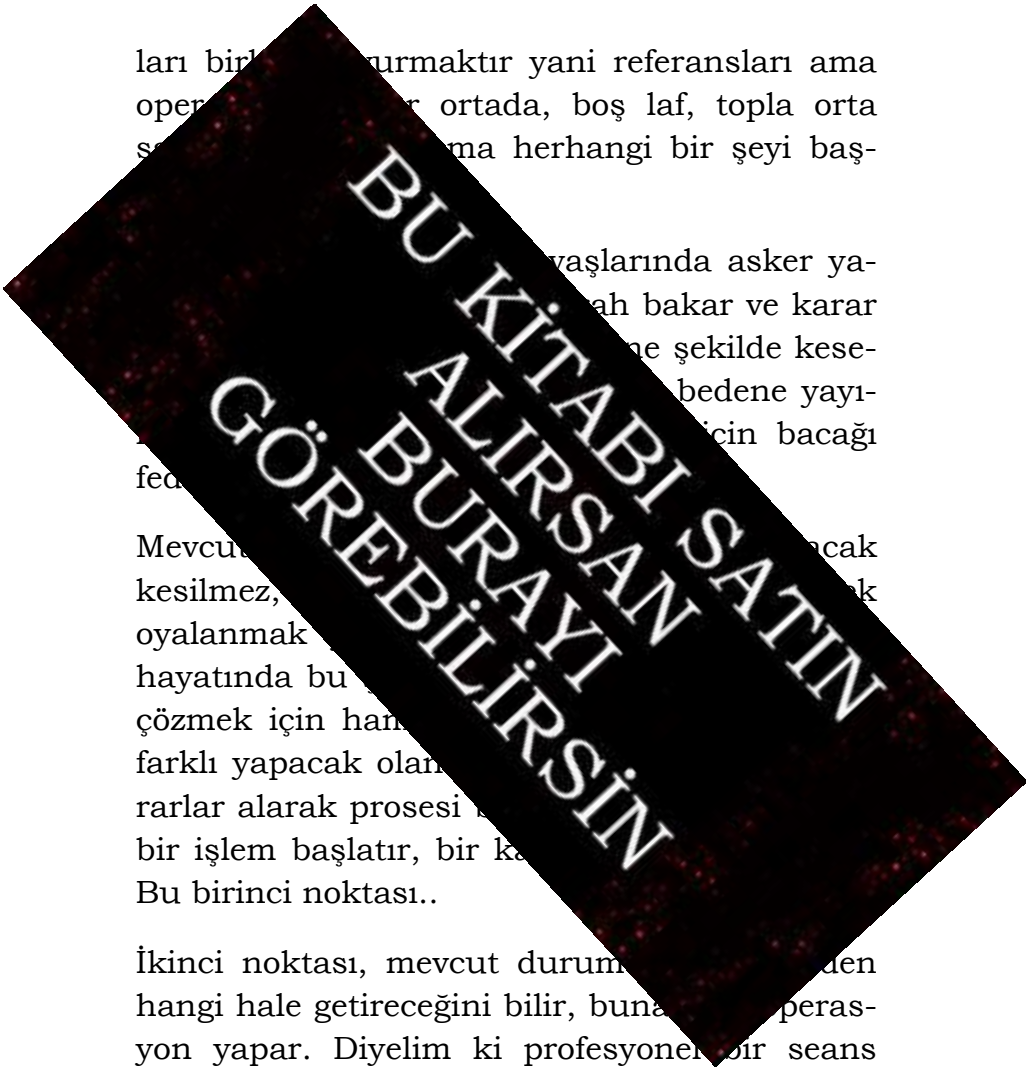
sunuz. Y izde yüzlerce rastgele oluşturulmuş k eri meydana geliyor ve bu küm ir sonraki hareketinde yani n bu eksik zamana bağlı sıkıştırılarak üretilmiş gelir.



rsimizin konusu tif yönlendirferanslar ve imdi çözüm

Proses- m yapmak ya de bitiş nokt Bir proses olma cerrah ne zaman rasyon yapmaz, bir bir de tahmini varış za erdiğini gösteren son ha proses işlem bir noktada ba varsa artık onunla yani karar In- sanın en büyük hatası hiç bir ş pmıyor, bir prosesi başlatmıyor olmasına rağmen sanki bir işlem yapıyormuş gibi kendini gösterme başarısıdır. Mesela 3 saat anlatır bir şey anlatmamıştır bunun gibi çünkü yaptığı şey taş-

ları bir[illegible]urmaktır yani referansları ama oper[illegible]r ortada, boş laf, topla orta s[illegible]ma herhangi bir şeyi baş-



[illegible]yaşlarında asker ya-[illegible]ah bakar ve karar [illegible]e şekilde kese-[illegible]bedene yayı-[illegible]için bacağı fe[illegible]

Mevcu[illegible]acak kesilmez, [illegible]k oyalanmak [illegible] hayatında bu [illegible] çözmek için ha[illegible] farklı yapacak ola[illegible] rarlar alarak prosesi [illegible] bir işlem başlatır, bir k[illegible] Bu birinci noktası..

İkinci noktası, mevcut durum[illegible]den hangi hale getireceğini bilir, buna [illegible]perasyon yapar. Diyelim ki profesyonel bir seans yapıyorsunuz, süre iki saat yani 2 saat içinde bir işlemi başlatmak ve tamamlamak durumundasınız. Bu şuna benzer, mesela çok bilinmeyenli müthiş bir denklem yazacaksınız

ama o gün ilk iki sayıyı yazasınız, hedef budur ve kişiye şöyle dersiniz, bugün sizin şu konudaki düşüncelerinizi yeniden yapılandıracağız. Bu şekilde masada her şey net olarak durur, danışan başına ne geleceğini bilir.

Diğer türlü nedir? Sonsuz denizde kaya olmadığı için tutunamayan istiridye durumu olur, ortama siz değil enformasyon ve algılar hakim olmaya başlar ve bitmek bilmeyen bir çamur topu oyununa döner durum. Sürekli karşı taraf mesajlar gönderir siz de bunları hızla paketler bir kenara koyarsınız yani bir sürü gereksiz ve gerçekliği yansıtmayan bilgi örüntülerini beyninizde biriktirmiş olursunuz.

Bunu bir resim yapmaya benzetebilir danışana şunu diyebilirsiniz ya da kendinize, büyük güzel bir manzara resmi yapacağız ama bu iş bir seansta bitmez, bugün resmin zemin rengini boyayacağız, sonra gökyüzü, ağaçlar, deniz, insanlar vesair girecek resme, bunun gibi yani durumu netleştirmek lazım. O zaman ne olur? Karşı taraf artık çamur toplarını atmayı bırakır, sizi sonsuz denize mahkum etmez. Buna algının profilleştirilmesi deriz yani kişi, danışan ya da siz kendiniz profil haline geldiniz, bir ressam oldunuz.

Bun nden örneklersek kişi res- izisyen, yazar, başka her algının profilleştirilme- bir filtre üzerinden k karmaşık, belir- r.

sanlarla iyi ile iremiyo- rum.

Evet bir na genellikle sanlar çok c gelirler ama ay karşınıza çıktı ay her anlattığını bir k bir şeyler anlattı, "insa var? Diye sordunuz o a bu birinci efektif yönlendirm

Şimdi efektif yönlendirme kısmı evet dediği anda soru sizden gider, "ins la sorunuzu nedir?" Bir şeyler anlattı, bunu hemen profilleştirmeniz gerekiyor, mevcut o andaki bilgiyi.

Soru; "iletişim sorununuz mu var?"

“Evet” dedi ya da “güven sorununuz mu var, değersizlik duygunuz mu var?” herhangi bir şeye, bir kalıba, modele yerleştirin.

Diyelim ki iletişim sorununu kabul etti. Profilleştirmeye devam ediyorsunuz, bunu da alt bir kutuya koymanız gerekiyor, sorun “anlatırken mi, dinlerken mi sorun yaşıyorsunuz, kendinizi ifade etme sıkıntısı mı var, yoksa karşı tarafın ilgisini mi çekemiyorsunuz?”

İzin vermeyin dağılmasına, o gün sadece bir sorunu çözeceksiniz, sadece bir tane sorgulayarak bir yere oturtun, aynı şeyi kendinize de yapabilirsiniz, beyniniz kaçmak ister, rasyonalize etmek ister ama siz sürekli sola kıran dümeni düzeltir gibi düzeltin. Sonra bunu en alta mesela kişinin kendini ifade ederken kullandığı referanslardan dolayı tutuk olması, planlı konuşması vesair olduğunu kabul edelim, akıcı değil hesaplı konuşuyor, bunu anladınız, artık operasyon başlayabilir, bacak kesilecek çünkü kişiyi hayatta tutmak için bunu yapmanız gerekiyor. Bu süreçte karşılaşacağınız sorunlar arasında kendi beyniniz ya da karşı tarafın beyni algıları sürekli çoğaltmaya başlar, hatta siz kendiniz bile iç seslerinize mahkum kalabilirsiniz, mesela “buna değer

mi, n ağım, zaten ne aldık ki, bana ne fa da ben buna yardımcı olsam k yapacak" bunlar sizin iç n da böyle iç sesleri ola- en uyaranların çoğal- düzletmeniz gerekir nize, "bu bir de- bir operasyo- endisi zaten Danışan iste Böyle bakars esler susar ç in marjinal fa karşı tarafın olarak almaz.

Evet sigara molası z vam edeceğiz, sorusu dersin akışından memnu

Evet başlıyoruz yine prosesle una bir bakalım ve temel konuları . Yine sabitler konusuna geleceğiz, mes oldukça yaşlı bir insan için sabiti bedensel kuvvetidir, bunu bilir, her ne yapıyorsa bu sabite bağlar, ağır iş yapmaz, koşmaz vesair.

Genç bir insan için sabiti kariyeri olabilir, orada yükselmek için her şeyi yapar, koşturur, çabalar, didinir yani her dönemde, her ortamda insanı yöneten sabitleridir. Mesela alkolik insan için sabit alkoldür, keş için uyuşturucu, tiryaki için sigara ya da personalar ya da gölgeler. semboller dersinde semantik altında anlatmıştım bunları, elden geçirelim tekrar, mesela bağlılıklar bunlar persona olur, bunlar kişiler olur.

Mesela ben okuyamadım evladım okusun diyen için persona, persona bu kişidir, gölgesi de o kişinin başarılarıdır. Persona içinde karşıtlıklar vardır, mesela değersizlik hissini bastırmak için gurur ön plana çıkar, mesela yoksulluk ki bunun parayla servetle ilgisi yok, herhangi bir şeyin yoksulluğunun etkisi, mesela cahil insanlar aşırı kibirlidir yani kibirli bir insan görürseniz bir şeyin yoksulu olduğunu ve yoksulu olduğu şeyin baskısı altında olduğunu anlarız.

Kibir elindekini kutsallaştırmaktır, elinde olmayanı değersizleştirmektir. Budur temel olarak, biri persona diğeri gölgesidir, profilleştirirken bunlara bakmanız gerekir.

Persona-gölge yani persona içindeki kutsanan şeyleri ned avramdır, aile değerl aşiretim der, bu pe n ülkücüyüm der, b bunun gibi, hatta d r, mesela ben sadığı i danışanın ya da kmalısınız ve o kişide kurmalısınız.

İnsanlar ge n göstermezler ama la korkuşüphe-tedi gölgelerdir. Mesela sonasının gölgesidir, i görmek kolaydır an gölgeyi bir personaya

Bunu başa me kolayca başlar. ndeki gibi ya da elek ne varsa elemeye ba yönlendirirsiniz. Bö sı bulursunuz. Son a sokmanız gerekir, nek servis etmeye benzer.

Vatandaş 2 saat içinde bir dizi yemek için masaya oturduğunda, dur hele biz mandayı kesip gelelim, yarına belki senin köfteni veririz diyemezsin. Her seansta mutlaka sofraya bir şeyler koymalısın, bir şeyler vermelisin, muhatap masadan doyarak kalkmalı, zaten yarın yine acıkacak, sıkıntı yok. Mutluluk hormonları da enzimler gibidir, üretilir ve tüketilirler, bitince tazelemek zorundasındır. Yani masadaki yemek, şahıs bir şeyleri keşfeder, bir ilerleme sağladığını hisseder.

Umut- oksitosin

Güven- sevgi-oksitosin

Güvene bağlanma - oksitosin

Akış bu şekilde, sayenizde bir ilerleme sağlaması kısmı aydınlanma, ilk adımı atmanın farkındalığı bütün bunları sağlar.

Şimdi işin efektif kısmına gelelim ki bu danışman için çok önemlidir. Nedir efektif? Döviz kurları gibidir, yani senin kendinde olana ya da cebindekinin değerine sen değil piyasa karar verir. Bu ön kabuldür. Bunun için sınanman gerekir, gerçek değerini anlaman için, bu çok kişisel bir şeydir.

Piyasa neden önemli? Çünkü sistem bunun üzerine olduğu için bu da dominant sabittir. En yukarıdal l olmak yani değiştir paranız evde, arkada sokakta geçmiyorsa o z. Efektif yönlendirı zaman- enerji- bilgi s re bağlarsanız bu e u başaramazsanız e uğrar. Bu hem sizi için ya da herhangi dir. Yani anında iş z soğumadan emeğ etmelisiniz.

Eğer karşı ta lar bitsin, şu işim bağlansın ben sana n, danışanı siktir e a buna benzer şeyler çekmek hep cebinizd asla bu kart olmada nmayın yani kriterle hemen çıkmalı, bede nışman için bu öne gısız ise kafadan kırmızı kart çıkar bunun gibi, çakallık yapıyorsa kafadan kırmızı kart yani asla onun

seviyesine inip onun çakal kurnaz dilinden konuşmamalısınız, kaybınız ne olursa olsun fark etmez, pr pren-
sipler ayakta tu

Şimdi yönlendi dersi
tamamlayalım. tarafı
da budur, dran li bir
tekne düşünür -kapa
yapıyorsunuz, rliyor
ama aslında te hare-
ket arasını tam utma-
yın, tamamlam

Bu denklemde z tek-
nesiniz. Danışa kenli,
yelken, ipler si ama-
cınız yelkeni d yelke-
nin doğrusu yo numu
değiştirilirse t zgara,
dalgaya göre y değiş-
tirmelisiniz. Sa i düz
tutmak yani bi nedef-
lediğiniz şey inden
oksitosine kad unları
salgılamasını s an si-
zin tekne düz g

Amacınız asla birini bilge yapmaya çalışmak olmamalı, kumaşında varsa zaten olur, siz kimseyi bilge yapamazsınız ama kumaşı işlersiniz. Kumaşı o yönde ilerlerse ne ala ilerlemezse de sorun yok çünkü amacınız kendinize mürit yaratmak değil, mutluluk salgılarını satmak. Danışan-danışman ile, siz ve beyniniz arasındaki günlük anlık ilişki bundan ibaret olmalı.

Beyninin senden istediği tek şey anda keyif alanı hepsi bu, nasıl yaparsan yap, danışanın istediği de bu nasıl yaparsan yap. İşlem burada sona erer, seans biter, danışan asla kanka değildir, yol arkadaşı değildir, birlikte çay-kahve muhabbeti sırdaşlık filan olmaz. Neden? Çünkü yine beyin ile ilgili bu durum, kişi kendini seninle eşitlerse otoriteni asla kabul etmez. Kimse kendi köyüne peygamber olamaz, adama "bu sidikli mi bana akıl verecek" dedirtir. Birisi kankan ise kankan kalsın, birisi danışanın ise danışanın kalsın.

Marjinal bir örnek vereyim, mesela; A noktasından B noktasına gideceksiniz, bir yükünüz var, taşımakta zorlanıyorsunuz. A noktasında biriyle anlaşıyorsunuz, yükü sizin yerinize B noktasına gidene kadar taşırsa siz ona yükten

yüzde 10 vereceksiniz. Anlaşma bu ama yolun ortasında hemen kanırtmaya başlar, zarfla gelmeye başlar "abi bu yük çok ağırmış, dediğinden fazlaymış aşımam için daha aire ama siz zaten bu vorsunuz. Aslında s ına kadar taşımak i kte arıza çıkartacağı nda o yükü taşıyabili uvvet vermeden ta ten taşırsınız bunun

Kart her zaman ya-
mayacağınız bir ya-
caksınız. Sır bu za-
man yükü sırtlar as-
la şantaja boyun ak-
tan çekinmeyin. ok-
tasına taşımış g pay
anlaşması yolun n o
kişi yükü B nokt ona
anlaşamadan ik iniz
ödül olarak. Yan ya-
parsanız sıkıntın run
varmış gibi görü an-
lanmış olan gerçe

Sır şu; kendi taşıyamayacağın bir yükü yola sokma, sonunda hep kendin taşımak zorunda kalırsın.

Budur durum, böyle yaparsanız sıkıntınız az keyfiniz bol olur.

4.DERS: PARADİGMALAR İLE YAPISAL ALAN SİSTEMLERİ OLUŞTURMAK

Konumuz olmak ya da olmamak yani bir şey neden olur ya da bir şey neden olmaz ya da bir şey olacakmış gibi görünürken neden bir türlü tamamlanmaz ya da imkansız gibi görünen bir şey nasıl olur da kendiliğinden özel bir çaba göstermeden gerçekleşir? Konularımız bunlar, heyecan verici konular mı?

Bunlara neden olan paradigma fiziğidir ya da paradigmalar matematiği ya da paradigmaların yaratım gücüdür. Bu şekilde izah edebiliriz yani oldurmanın prensibi yaratım gücüdür. Yaratım gücü tanrıdan emanet alınan bir güç-tür. Bu gücü elde etmek adeta buzdolabından buz çıkarmaya benzer. Yani gücün kendisi aynı buz gibi, sistemden çıkarıldığı zaman güç, kainat yasasına bağlı olur yani entropi içine düşer. Ortam sıcaklığına bağlı olmak üzere erimeye başlar yani bu kuvvet birim zaman içinde kullanılmalıdır.

Acaba tanrı gücünü neden bu şekilde emanet etmektedir? Çünkü ilahi yasaya göre en başından itibaren bu yasaktır, biriktirmek yasaktır yani kuvveti kendinde ufak ufak biriktirip o kuvvete toplu halde sahip olman kibri berabe-

rinde getirir ve kötülük başlatır. Yani yaratım gücünün üzerinde sigorta olarak entropi yasası vardır. Bu gücü elde etmek buzdolabından buz çıkartmak kadar kolaydır ama elbette daha önceden oraya rı size bir buzdolabı a verir. Size düşen s a koymak, onu da b l- duğunda alır kulla

Buraya kadar ola di başka yerden deva

Şimdi paradigmala a- radigmalardan, de a- digmalarla yapısal k. Yani bir şeyi oldur

Paradigmalardan d

Su bir paradigma ir paradigmadır, belli er defasında aynı şek i- zik kanunları onu z kalıbı da aynı şeki u kapsar. Buzdolabı a- güsel bir sistemdi e- rek bileşik bir para u denkleme kendiniz a

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

büyük bir bileşik paradigmal yapı oluşturursunuz. Bütün bunlara bir de amacınızı yani oldurmaya çalıştığınız şeyi ilave ederseniz bundan daha büyük bir paradigma elde edersiniz. Yani matematiksel yapısal bir form oluşturursunuz.

Bunları da aklınızda
den konuya gireceğ
zamanki gibi..

Şimdi de olurlara ba
gerçekleştirmek, bir
ulaşmak artık her n
olmalı? Kendisi de bi
olmalı..

Yani yine en sonda
olabilmesi için oldur
şeyden önce tamaml
özelliğine sahip olma
bir örnek verelim, f
zanmak için önce bi
kir. Bir bilet satın
bağlanırsınız yani ek
çerçevenin dışında ka

Yani piyango bileti s
istediğiniz şeyin;

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

1) Belirgin olması, paradigmal bir yapı oluşturması yani ön kabulleri olması gerekir.

Bu nasıl bir şeydir izah edelim ve buradaki sihri anlatalım. Yani tanrının yaratım gücünü nasıl emanet alıyorsunuz? Şu şekilde, aslında kuantum mekaniğine göre temel olay yasasızlıktır, yani bir paradigmal alanın olmaması ve süreçlerin devam ediyor olmasıdır. Tanrının yaratım gücü işte bu belirsizlik alanına müdahale eder, akışlardan birini durdurur, yeniden şekillendirir ve serbest bırakır, tik-tak gibi yani kaosu durdurur yeniden biçimlendirir ya da uzun iplikteki bir düğümü çözer ya da bir düğüm ilave eder, sonra ipliğin yola devam etmesine izin verir bunun gibi...

Şimdi yine sona gidelim, bir şeyin olmasını istiyorsunuz, olmasını istediğiniz şey paradigmal bir yapıya sahip değilse, belirsiz ise onun oluru yoktur. O halde bunu nasıl belirgin hale getireceğiz? Yine sihirli evren yasalarını kullanarak bunu yapacağız. Tanrı dolabı verdi, kalıbı verdi, su sende, buz istiyorsan suyu kalıba kalıbı da dolaba koymaz gerekli. Yani bir enerjiyi işe dönüştürmen gerekli, su senin enerjin bu şekilde kabul edelim. Onu kalıba koyduğun zaman işe dönüştürmüş olursun, o artık sende

değil, senden bağımsız bir şekilde bir başka paradigmaya bağlanmıştır. Senden gitmiştir, sana dönecektir ama sana döndüğü anda entropi başlar, buz çözülmeye başlar. Yaratım kuvvetini hemen anında kullanmaya başlamalısın, bir yerde tükene
lemi yaparak eksik ka
nız. Kalıba ne tür bir
buz halini bulacağınızd

Oldurma konusuna ge
şey nedir? Bir alandır.
mak istiyorsunuz. Örn
ba yakarak ısıtmak gi
serinletmek gibi yani n
rattığınız alanın içinde
sınız yani büyük res
alana kendinizi ekleml
paradigmanın bir par
zaman içinde, alanın i
ğunuz var yani "hem i
dayım" şeklinde belirs
gerçekleşmesini engell
cak yapısal bir sistem b
Netleşene kadar spin a
cak gibi duruyordu am
ların olmamasının ned
süne dahil etmemeniz

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

ben bir bakayım, kafama yatarsa olaya girerim" dediğiniz zaman, en azından 5 tane mekanik yasasını ihlal etmiş olursunuz. Bunlardan biri enerjinin sakınımı kanunudur ve diğer yasalar..

O zaman alan kendini gerçekleştirmez ve olması gereken, olmak üzere sandığınız şey asla olmaz. Yani tamamlayıcı parça olarak sihrin içine kendinizi bağlamadınız, bağlamadığınız için de yaratım gücü gerçekleşmez.

Şimdi olayı bir başka yerden değerlendirelim, bir kaç örnekleme ile gideceğiz. Şimdi herhangi bir iş yapacaksınız. Nasıl bir şey olduğunun önemi yok, bu yapacağınız, yapmak istediğiniz şeyin sizinle olan bağını eksikleme ya da tamamlama şeklinde düzenlemeniz gerekiyor. Yani siz kendiniz olayın neresinde olacaksınız ve olmayı düşündüğünüz şey sizin mevcut paradigmal yapınız için müsait mi? Buradan değerlendirme yapmamız gerekiyor. Bundan dolayı da rezervleriniz hakkında bir bilginizin olması şart.

Şimdi rezerv konusuna bir bakalım, ne kadar ve hangi konuda rezerviniz oluğunu ancak zorlayarak anlarsınız çünkü bazı, hatta birçok rezerv yapısı zorlanmadan ortaya çıkmaz. Sı-

nırları görebilmek için zorlamanız gerekmektedir. Yani ter dökmeden sınırları bulamazsınız.

Kendi rezervlerinin farkında olmayan bir kişi de asla doğru bir planlama ya da doğru seçimler yapamaz.

Rezervlerimiz neden vardır, neden saklıdır, neden ortada görünmezler? Buna bir bakalım..

Bu zihin beden-beyin ilişkisinden kaynaklanır. Yani bunların da üstünde olan, kendine has insandan bağımsız bir kuvvet olarak insanın içinde olmasına rağmen, insandan bağımsız hareket eden bir metafizik sistem olan irade rol oynar.

İrade üzerine konuşalım biraz da, nasıl oluyor da insandan bağımsız, insanın içinde? Bağırsak parazitleri gibi kabul edelim yani irademiz bizimle simbiyotik bir hayat yaşar. Karşılıklı aynı modelleme ile miktar-ölçek ne verirsen onu alırsın şeklinde bir ilişki içindedir.

Bu sistem nasıl çalışmaktadır? En üstten aşağıya bir göz atalım, en üstte zihin vardır. Zihin (ruh) kainatın gerisi ile kendi çapı kadar iletişim al ver içindedir. Beyin ise direksiyondadır, bir çeşit adres bulucu gibi hareket eder, hani araçlarda var ya onun gibi ve artık irade dev-

reye girmelidir ama bütün bunların hepsini birden kapsayan başka bir kuvvet, akıl kuvveti vardır. Hepsi birbiri ile simbiyotik bir bağ içindedir ve olay şir. İrade bağımsız yar yani bir çeşit boş hni zorlar kabı yar ken aklı kullanır. İra giyi toplar ve sanal lar, bunu ancak ira teminde hiç bir şey ade geri kalan bütün , amaç, erek ve hed oluşturmaya başlar ir mantığı, bir tutar layı sistemin aklını , zihnin hafızasını k retmeye zorlar. İşin e

İrade minik kta bile olsa bu, büt emesini sağlar, elem er türlü bilgiyi değerl yeniden tazeler ve m amacınızın şekille edilmesini, kapalı olmasını sağlar.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Zorlamak, zorladığın noktada gelişirsin, bir sonraki zorlama daha kuvvetli olur çünkü beyin son modeli kopyalar ve onu kullanır. Yani geliştiğin her nokta bir öncesini siler, yenisini yerleştirir. Böylece her zorlaman daha kuvvetli olur, buna dayanıklılık diyoruz.

Dayanıklılık sürekli zorlamak ile olur ama korkular, endişeler ama bundan da kötüsü umutsuzluk, ümitsizlik, heyecansızlık ilk başlama hareketini bile engeller. Neden? Çünkü yapsan ne olacak, zaten olmaz, çok denedim olmadı vesair türden düşenceler ilk hareketi bile başlatmanıza engel olur.

Yani umutsuz, heyecansız olmak suyun bile varlığından haberdar olmamak demektir.

Şimdi olur yani olur denilen şey mekanik bir yapıdır. Belirgin belli bir yapısal kanuna bağlı bir şey olmalıdır, oluru olan bir şey olmalıdır, bir yasaya bağlı, bir düzene bağlı bir yapı olmalıdır isteğiniz. Bir mekaniğe uygun olmalıdır.

Yani arzularımızı belirleyen şeyler maalesef referanslara bağlıdır. Bundan dolayı çoğu zaman arzularımızın şekillenmesinin belli bir aklı olmayabilir. Bir düzene bağlı olmak yerine,

wish dilek n oluru olmayan bir malıdır.

O zaman a bakalım, en büyük Birim zaman için mücadele edilmelidir öncelikle, 1 ay, 1 an, zaman bağı kurm apısını belirler, ilk ç

Eğer zama iç bir şeyi başarama amak kurnazlıktır, sistemi aldatma ça ki büyük plan ya d man sınırı koymanız nedefin sadece küçü u var olan parçasını gerçekleştirmek içi üyük amaca ulaşıp rutacağınız lokmayı ıs rasıdır.

Yani irade ak, ilk hareketi bas yüklemiş olursunuz ve o ilk hareket, ilk lokma büyük hedef için ilk modeli oluşturmak için çizgiler atmaya başlar...

Sanal gerçeklikte metafizik düzlemde siz lokmaları ısırdıkça yani emek verdikçe enerji aktardıkça, bunlar çizgilerin çoğalmasını, şeklin oluşmasını sağlamaya başlar. Zaten her lokmadan sonra rezervler açığa çıkmaya başlar çünkü bir hedefe odaklanma vardır ve sistem nerede bir saklı rezervi varsa ortaya çıkarmaya başlar, buna aydınlanma diyoruz.

Buna fren etkisi yapacak şeyler ise, olumsuz ruh hali, korkular, endişeler, umutsuzluk vesair türünden şeylerdir. O kadar emek verdim ya boşa çıkarsa vesair ya da yoruldum, isteksizlik, heyecan duymamak çünkü bunlar her zaman insanın yanındadır, sürekli vesvese verirler umudunuzu kırmak için, bunlarla baş etmek gerekir.

Nasıl mı baş edeceksiniz? İdman yaparak yani irade kullanarak ve metafizik sistemlere inanarak yani karma, buna inanmak lazım, yaptığın hiç bir şey boşuna değildir, hiç ummadığın bir yerde işe yarar. Karşılıklılık ilkesi yani içinde iyi niyet olan bir şey zaten niyet etmek işin yarısıdır. İrade beyne neyi inandırırsa beyin onu gerçeklik olarak kabul eder ve kendini ona göre yeniden düzenler. Beynin sınırları sonsuzdur çünkü beyin dediğiniz şey snaps örüntüle-

rinden ibarettir yani düğümleri farklı bağlamak yet , yeni düzen kurulsu

Toparlar ımız, hedef, amaçlar konularda model o kir. Sınırları belli ola nip olmalıdır çünkü ö emiz imkansızdır. Ö rnek vereceğim..

Birinin " urdu" demesinin bi ç noktasını örneğin k ölçülebilir düşünm kırsa irade modeller önüm arazi dediğini r olasılıkları kapatır ani seçilmiş olana od

Mesela re kare tripleks ded k ev dediğin zaman, nan görsün, tepe ols aylandırmalar, son rı, hatta hayali değişiklikler, sürekli eleme yolu ile modelleme gerçekleşir.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Herhangi bir konu bir kitap yazmak mesela aynı yoldan gidersin, kendini geliştirmek de aynı şekildedir, kendinde gördüğün olumsuz bir huyu, yapıyı kontrol altına alarak, mesela öfke, bağırarak konuşmak, kin tutmak, asabiyet, kurnazlık, hesapçılık, tembellik vesair. Bunlardan bir kaçı bir insanda olabilir, birinden başlarsın. Mesela öfke iraden ile kontrol altına alırsın, hemen parlamama, hemen karşılık vermeme, sesini yükseltmeme ufak ufak bir bakmışsın mülayim bir insan olmuşsun. Mesela kurnazlık..

Kurnazlık nedir? Kurnazlık aslında başkalarının ürettiği şeylerden emek vermeden hırsızlama, onların tedbirsiz davrandığı yerlerde onları istismar ederek, onlara ait değeri alma yani sürekli algının bu yönde etrafı tarıyor olması, sürekli güvenlik altına alınmamış şeylerin peşine düşmek bunun gibi..

Algını değiştirebilirsin, zaten prensip olarak böyle bir şeye tenezzül etmezsen, zaten kimseyi istismar etme gibi bir niyetin olmazsa algın da bu yönde kapatır, kimsenin açığına bakmazsın, tırtıklanacak bir şeyler aramazsın.

Mesela kurnaz hırsız ne yapar? Eline bir kedi alır, balkonda asılı halının üzerine atar, halıyı

düşürür a…ında dola-
şır, biri ye…çar bunun
gibi şeyler…

Yani kims…tin olmaz-
sa, kurna…unun için
de karma…i emeksiz,
bedelsiz, h…ak çalma-
nın hesab…ek istemi-
yorsan ya… ticaretin-
de gönül …ini aldatıl-
mış hisset…

Yani istek…diş, rezerv
potansiyel…malı, o za-
man ilk h…ir diğerine
geçersiniz…erjiyi sor-
gusuz sua…z kalıbına
suyu koyn…içi bunun-
la dolacak…senin olu-
runun ma…

Şimdi top…nız "o ka-
dar emek …dan dolayı
memnun …kler olma-
mışsa onl…r, bir yere
boşa gitmez. Ne zaman başlarsanız, yine onlar
sermayenizdir. Merak etmeyin ilahi bankada
onlar hesabınızda duruyor, hani bankalarda

BU KİTABI SATIN
ALIRSAN
BURAYI
GÖREBİLİRSİN

unutulan paralar gibi olmasın, kullanmazsanız yoktur ...nız da ilahi bank bi... başlar. Çünkü karm... hesapta para tutm... verip kurtulmak ist...ginin kasada durmas... geri ödeme yapar a...niz o zaman zaman ...bi o emekler de kasa...ü alacağınız olur ama... düşünün.

Basit bi...dolu ama sizin iştah...pma bilginiz bunun g...

İnsanı n...erak..

Merak n...nasıl çalışır, bu nasıl...uş, bunların içinde n...celliyatı merak etm...adı olan bir makine ...erinden yansımasıdı...

5.DERS: PARADOKSLARA UYGUN REZERVUAR BİLGİ ALANLARI OLUŞTURARAK YENİDEN YAPILANDIRMA:

Dersimizin konusu bu, işe öncelikle yeniden yapılandırma kavramında başlayacağız. Bir şeyi, bir alanı, bir durumu hatta muhtemel gelecek olasılıklarını yeniden yapılandırmak mümkündür. Yeniden yapılandırmak demek, bir şeyin kod yapılarını dönüştürmek anlamına gelir.

Şöyle düşünün, bir şeye sıfırdan başlamak kolaydır, yıkıp yeniden yapmak ama öyle durum ve olaylar vardır ki varlığınız mevcudun devamına bağlıdır ve onu yıkamazsınız ama ondan da kurtulmanız gerekmektedir ve biz bu duruma çözümsüz alanlar yani paradokslar deriz çünkü hani şu zaman yolcululuğu hikayesindeki gibi geçmişe dönüp sen dedeni öldürürsen, sen doğmamış olursun, böylece zaman makinesini de icat etmemiş olursun. Bunun bir çaresi var mıdır? Evet vardır ve bu dersin konusu da budur zaten, bir bina içinde hem yaşamak hem de o binayı yeniden inşa edebilmek için binayı parça parça değiştirirsiniz ve en sonunda bina da eskiden kalma bir şey kalmaz geride ve yeni bir yapı elde edersiniz.

Bunu binanın içindeyken yaparsınız yani hayatını d tınızı kapatmak, o baştan yapmak di ü sil baştan yapmak r, nazari bir davranı k sil baştan yapmak kulağa hoş gelir an sızdır çünkü bu bir p

Yeniden naritası çizildiği zan lmaması gereken d sizi bir noktaya get ra salt çekiç olduğun ınız, bu yanlış bir y e şudur, dış dünya y a olduğunuz dünya, ktadır, sizin çivi diy urları haline gelir. O ma siz onları çivi ola iz çünkü elinizde ç kalmamıştır. Bundan a modellenmesini öncelikle mimarisin Bu zaten bilimsel b

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Kainatta her şey modeller yani moleküler desenler olarak var olduğundan, bir de diğer gerçeklik olarak ancak tanımlayabildiklerimiz ya da üzerinde bilgi sahibi olduğumuz örüntüler bizler için birer gerçeklik olarak var olabildiğinden dolayı yeniden yapılanma seçilmiş, tercih edilmiş, var olan belli bir modele ya da var olan belli modellerin bileşkesine tekabül edebilir. Yani bir araba kartal görünüşlü serçe ya da Amerika'da yapıldığı red rod hard rod denilen türler, kaportası sağlam bir arabanın içine başka hızlı motor koyarsın, hatta size bir film sahnesinden bahsedeyim; İyi-kötü-çirkin filmi mutlaka seyretmişsinizdir çünkü beş bir kere oynamıştır TVlerde, Meksikalı haydut yani çirkin, bir silah dükkanına girer, çeşitli tabancalar vardır, bir tabancanın kendisini alır, diğer tabancanın namlusunu, bir diğerinin topunu birleştirir ve kendine göre bir bileşke oluşturur. Aynı bunun gibi çünkü onu daha önceden sahip olduğu, tecrübe ettiği için bilgi rezervuarları vardır.

Bu rezervuarlar bir şey gerekli olduğu zaman oluşturulmaya başlanmaz, bir şeyler olmadan önce hayatın kendi doğal akışı içinde oluşur. Meksikalı da öyledir, o kadar çok revolver ile ateş etmiştir ki parça ve eşya bilgisine sahiptir.

Yeniden yapılandırma hayatımızın sil baştan edilmesi konusunu izah etmez tek başına, o büyük iştir ama hayatın içindeki parçaların acilen, hemen, kısa zamanda, kısa-orta vadede inşa edilmesi gerekebilir.

Bu yeniden yapılandırma bir iş düzeni konusunda olabilir, birileri ile olan ilişkilerimizi konusunda olabilir, hayatın belli parçaları, örneğin sağlık, sağlıklı düşünme, sağlıklı yaşama, arkadaşlık ilişkileri, eş- partner ilişkileri, iş yerinde kendi işimize yönelik parçalar, hatta kılık kıyafetten, yeme içmeye kadar bir sürü parça yeniden yapılandırılabilir. Zaten sil baştan yapmak ancak bu şekilde, önce parçaların birer birer belli bir modele doğru evrilmesini sağlayarak, ilerleterek gerçekleşebilir.

Yeniden yapılandırma bazen denklem içindeki unsurların yerlerini, etkilerini, değerlerini değiştirerek gerçekleşebilir, yani denkleme ekleme çıkarma yapmadan..

Örneğin: Diyelim ki bir arkadaşlık ya da iş grubunuz var, bir şekilde mevcut durum bu insanlarla birlikte olmaya zorluyor sizi yani gruptan birini çıkaramazsınız, birini ekleyemezsiniz, aynı aile gibi, kendiniz de çıkamıyorsunuz ama mevcut durumdan da memnun

değilsiniz. Yani grubu yeniden yapılandırmak istiyorsunuz. Bunun için insanlara olan davranışları ak grup dinamiğini bunu bilgi alanları Diyelim ki 9 kişi va izin onlara karşı dav feli, dostça vesair be kullanarak, davranış nizde grup dinamikl

Bir örne pta grubu domine e mse korkusundan ona karşı çıkmaya kullanarak onun do ya başlarsınız, artık n olamaz.

Rezervua rebilir misiniz?

Ben deva un bağlı olduğu yer eresi? Amerikan ye sınırlı bir alanda y alara rezervuarlar d rları vardır, hatta siz z da belli oranlarda rezervuar alanlar oluşturur.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Yani kontrol edebileceğiniz bir enerji-kütle potansiyelin ntrol ediyoruz? Çün ne için kullanılacağ bir operasyon, sını tlaştırılmış. Bu stanc özel dikkat çekmek i rvuarını ele alalım, s ecek kadar suyu ha yor sistem böyle, dü or, kendiliğinden y iyor. Orada mekanik dislik, yapısal bir m

Hayatımı da bir danışman o a müdahale ederke a sahip olmamız ge a değilse ve bu alanl yeteneğimiz yoksa biç z.

Bilgi alar ile ilişkimizi aynı a eme reaksiyona sok n ucundan tuttuğum klarını da o ipe sarma m oluştursun hem de bir derinlik sağlasın. Yani bilgiyi

depoya değil, aktif kullanım alanına sokuyoruz ve orada sürekli işleniyor.

Bunu ekmek yapan bir makine gibi düşünün ya da bisküvi filan, makinenin bir ucundan hamur giriyor, kalıplar hamuru kesip şekil veriyor, kalan hamur ana hamur yerine dönüyor. Yani kalıbın dışında kalan orada karışıyor ve yeniden sisteme hamur olarak giriyor bunun gibi…

Hani bardakla hamuru kesersiniz, kenarlarında pay kalır ya bunun gibi, onu alır yeniden işleme koyarsınız yani ziyan olmaz.

İşte o kalıpla çıkardığınız parça rezervuar bilgi alanıdır çünkü artık kalıplanmış, sınırlanmış, modellenmiştir. Örneğin yuvarlıktır, ağırlığı, kalınlığı bellidir, diğer işlenmemiş hamur gibi değildir.

Her konuda bu tür bilgi alanları oluşturulabilir. Benim ürettiğim bazı bilgi alanlarını örnek olarak vereyim ve bunlar neden vardır izah edeyim ve ne işe yararlar?

Örneğin gözlemlerim sonucu bir bilgi elde ettim, şimdi formülünü anlatıyorum, yani bu dizin nerede başladı, ne şekilde ilerledi? Yani tefekkür modellemesini anlatıyorum.

İnsanlara bakıyoruz ve tuhaf bir durum görüyoruz. E ego, aslında kibir, ha yapmış bu genel bir a ya da başka insan rı psikolojik, ciddi bir o zaman ve sorgulan

Ego şekl kibrin yani sanki be kibir tavan, aslında . Burada ne oluyor s nda bu bir çeşit kor arının kibirlerinden de var tabii, düşünm rüyoruz; bu kişilerin çinde çünkü temel kü lmamış.

Bir kültü n daha 7-10 yaşında nlara sahip değil, ir şekilde uyumlar bir öğreten olmamış iğimizde bu kişileri h rm bir çeşit ilaç, kut

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Ne yaptık? Yukarından aşağıya bir sürü şey inceledik ve bir karar aldık, bir insanın davranışlarını, zihin dünyasını incelerken kutsanma

arzusu derecesi 100 puanı baz alırsak, 100 üzerinden kaç olur?

Ama tabii kısa kesmek için hızlı geçtim, arada şunlar da var, yani varlığını kullanıp tefekkür için, sonra yeniden hamur teknesine attığımız bazı bilgiler var, onlar işlemciler.

Şunu biliyoruz, eğer bu insan gündelik hayatının rutininde olması gerektiği gibi temel mutluluk hormonlarını düzenli olarak gün içinde üretebilse, takdir, sevgi, şefkat, samimiyet görebilse, üretimin bir parçası olarak ürettiği değerler üzerinden değerlilik üretebilse mekanizma zaten ona günlük ihtiyacını verir ama bu olmadığı için kutsanma arzusu içinde. Yani hormon, mutluluk vesair teknik bilgiler yeniden hamur teknesine döner. Kutsanma arzusu kavramı bir sabit olarak rezervuara girer.

Bütün bunları nereden elde ediyoruz? Açmazlardan, paradokslardan yani bir gözlemci olarak dış dünyadaki paradokslara bakıyoruz, açmazlara doğru olan budur.

Mesela açmazlardan günlük örnekler vereyim, çok çalışmasına rağmen az kazanmak, az çalışıp çok kazanmak, verdiğin kadar alamamak vesair türünden şeyler. Bazı açmazlar da zaten

aptalca oluyor, o da kişilerin cehaletinden kaynaklanıyor. Mesela çok zengin, mutsuz, bunun gibi çok sayıda baktığınızda görür ve sorgulamaya başlarsınız. Sorgulama başlayınca bilgi ortaya çıkar.

Bir başlık ile tanımladığınız ve belli bir iş için kullanmak üzere depoladığınız bu bilgi örüntüsü, yeniden yapılandırmada kullanılır. Mesela hırs-haris-kıskançlık-şiddet böyle bir denklem içinde açgözlülük de var. Bu bir kombinasyon, alana bakıyorsunuz bazen bu davranışlar açık bir şekilde sergilenir insanlar tarafından güç gösterisi olarak, gizlemezler. Yani karşı koysan da benim gücüm sana yeter şeklinde düşünür kişi, diğer insanlardan harisliğini, hırslarını, aç gözlülüğünü, kıskançlığını saklamaz. Bazıları da sinsice yaklaşır çünkü o gücü kendinden bulamaz, yine bu şeyleri yapar ama göstermeden, gizleyerek.

Şimdi bu bilgi kümesini incelemeye aldığımız zaman, örneğin, hırs-harislik-kıskançlık denklemini çünkü bu özel bir denklem, ona göre yazacağım.

Karşınıza böyle bir insan, bir danışan, bir akraba, eş, dost, hısım, iş arkadaşı olarak çıkabilir, hatta bizzat siz kendiniz bu üçü bir arada

şahsiyete dönüşebilir misiniz? Bu nasıl bir paradokstur?

Neden? Çünkü insan doğuştan bir şeye sahip değildir. İbn Haldun'un da ifade etmiş "Eşyaya düşkünlük, insanın kendisine eşya benzer, içtikçe susuzluğu artan bir paradokstur.

Bir insan bir şeye sahip olduğunda, hırslanır. Neye hırslanır? Sahip olduklarına, durumlarına, makamlarına, vesair çünkü kıyas yapmak kaygı ve açlık getirir. Yani kendi başına bir değer ifade etmez, onu değerlendiren kişinin kıyasının üzerindedir ve bu kıyas ile birlikte durum çözülmesi gereken bir problemin unsurlarından biridir. Şahsiyet, bu tür sözlemlerden rezervuarı olan bir kavram değil bir tefekkür modeli bağlamında.

Devam edelim, kıskançlık bir sonuç olarak karşımıza çıkıyoruz, bir kıskançlık durumu ortaya çıkarak, bir hareketin sonucu olarak bir sahip, sürekli bastırmaya çalıştığı yeteneklerini, varlığını, makamını ve vesair kıskanan biri..

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Kıskançlık, hırstan kaynaklanıyor. Hırs nedir? Diye sorduğumuzda, bunun bir duygu durumu olduğunu anlıyoruz. Yani bir bataklık var bu hırs, kokusu kıskançlık bunun gibi..

O neden hırslı? Çünkü harislik denilen bir bilgi örüntüsü onu yönetiyor. Yani orada yeniden yapılandırılması gereken bir bilgi örüntüsü var.

İnsanlar şöyle düşünebilir haklı yere, hırs olmasa gelişme olmazdı, hırslı insanlar bir şeyleri başarmak için mücadele eder gibisinden..

Fark şuradadır, hırs kontrol edilmeyen, belli süzgeçlerden geçmeyen, üzerinde ahlaki değerler olmayan bir duygu durumudur. Ortada başarı varmış gibi görünür yani hırs sonucu elde edilen şeyde ama gerçekte bunun karmik bedeli çok ağırdır çünkü başkalarının haklarını gasp ederek o başarı elde edilmiştir. Bundan dolayı her kavrama zıtlık verilmiştir, hırs kötü- - azim iyi bunun gibi...

Hırs ile azim arasındaki farklar şunlardır; hırs körlemesine gider, dağınık bir kuvvettir, yani kör ve sağır bir adam eline bir beyzbol sopası almış, onunla sağa sola vuruyor. Azim ise lazer ışını gibidir, odaklanmıştır belli bir hedefe doğ-

ru, kimseye z zim bir iş üzerinedir, ahlaki değerleri vard ulanım alanıdır. Bilg n kaynaklandığı ka

Bir şeyin her sı vardır, o noktaya dönüşür, bir başka

Harislik konu zihinde olan bir bilgi tümör gibidir ve kar im, bu haris-hırs-kıs e kilitlenmiş. Çözü yapısal olarak değişti an her şey de değişir

O zaman o sunuz. Bundan dolay şı içine çok sayıda re şturur. Bunları elind yapar yani neden kı ra hırsı anlar, bilgi miş bir bilgi yapısı ol le aileden gelen bilg r tarafından aynalanmış, kopya edilmiştir bunun gibi..

Aynı tersine mühendislikle yani aynı kişiye diğer modelin de işleyebileceğini gösterdiğiniz de o zaman o yeni bilgi örüntü haline gelir ve kişi hırs-kıskançlıktan, azimli bir kişiye dönüşmüş olur.

Hayat çoğu zaman paradokslardan oluşmuş gibi görünebilir insana, bunun tek nedeni taktığı gözlüktür çünkü o gözlük belli alanları kıyas yöntemi ile çözümsüz alanlar olarak görür ve elbette olumsuz yapılar oluşturur bunun üzerine..

Bazı temel kurallara itibar etmedikleri için bu böyledir, oysa kainatın temel kurallarını dikkate alsalar bu böyle olmazdı. Bunu karşılaşmalar ve kader kavramlarını değerlendirerek anlatayım.

Arı örneğini vereyim, arı çeşit çeşit bitkiyi dolaşır polen, öz toplar, bal yapar makine gibi, kendi yaptığı balın yüz binde birini bile yiyemez, arının döngüsel kaderi budur. O bal üretilecek çünkü üretilemezse arı hastalanır, bal arının dışkısıdır bunun gibi, bir çok şey karmik sistemden kaynaklanıyor ve bizim kaderimizin genel çerçevesini belirler.

Mesela a saatte 60 kilometre o kadarına yetmiş a , devir değişmiş bu çbir konuda yarışa

Bizlerin i iz, kaderimizin gem nimiz, çevremiz vesa

Bazı şeyle ler değişemez, mes unu uzatamazsın, n stası ya da genetik bi densel performansı n bedenini zayıflatır, bir çerçeve zaten ölü durumda. Sadece b el gücünü, yönünü y yani bedenimizde b arı bile bir başka çap

Mıknatıs m, mıknatıs demir ama düşünün her mıknatısı olsun ki var zaten kainat sisteminde, o zaman kainatın gezegenlerin vesair etkisinde bu elementler belli bir modele göre şekillenir ve herkesin algısı farklılaşır.

Algı neden önemli? İnsan dediğiniz algıdan ibarettir. Size tuhaf bir örnek vereyim, kendi hayatınızı inceleyin, başkalarının hayatını inceleyin şunu göreceksiniz, kimisinin sabahları algısı yüksektir, kimisinin öğlen, kimisi akşam, kimisi gece yarısı, düşünün birine sabah bir şey anlatıyorsunuz algısı kapalı, aynı kişiye gece yarısı aynı şeyi anlatıyorsunuz hemen anlıyor bunun gibi…

İnsan da değişik bir model, herkes birbirinden farklı durumda yani kendini bilmen gerekir, tanıman gerekir, işte bunlar da birer bilgi rezervuarları oluşturur. Çevrendeki insanlara bakarsın, iletişimde olduğun insanlara bu gözle bakarsın, onların çapalarının neler olduğunu anlarsın. Mesela kolayca kışkırtılan bir insan mıdır? Vesair..

Yine bir filmden örnek vereyim, Geleceğe Dönüş filmi, oradaki kısa boylu karakter, adını unuttum, sorunu nedir? Ezik, kuvvetsiz, iri çocuklar tarafından ezildiği için aşağılık duygusu geliştirmiş. Tetikleyen şey ne? Ona tavuk gibi korkaksın dediğinde deliriyor, aklı-mantığı ortadan kalkıyor. Sonuç, zaten filmin konusu bu, araba yarışına girip kaza geçiriyor ama ge-

lecekte bunu gördüğü için o kışkırtmaya gelmiyor. İşte rezervuar bilgiler böyle oluşturulur.

Kendinizi yokl…n sizi tetikleyen nec…rsiniz, tanımlarsınız, …larsınız, lazım oldu…z çünkü paradokslar…

Yani bir kişi d…ir öğretiden geçmi…yemek yapma düşün…zaman acıkacağını bil…r, her acıktığında gid…pişiriyor, tabağa ko…unun gibi..

Yani bu bilgil…meleri gibidir, yağ he…at, su hep lazım, soğ… genel bir ihtiyaç, bu… eksik etmezsin ama… değişir. İşte rezerv…şeker, tuz, soğan gibi…

Bunu nasıl ya…attım, tersine müher…gördünüz, örneğin k…i, şefkat bu bilgiyi işlemeye başlayın. Örnek tavuk

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

gibi korkak ile kışkırtılma, bu gözle etrafa bakın, son derece zengin bir gözlem alanı bulursunuz.

Size daha derin örnekler vereyim, mesela çay kahve içki bira içen, yemek yiyen insanları gözlemleyin, mesela yemeği ile oynayanlar, salata gelir önüne, çatalı sürekli salatanın içinde gezdirir. Bunu sorgulamaya başladığınızda bir sonuca ulaşırsınız.

Mesela önüne gelen içeceği saniyeler içinde içen bir kişi nedir? Bu kişi süreçlerden hoşlanmayan biridir, hemen sonuca gitmek bitirmek ister çünkü içme süresi ile özgür olma süresi çatışma oluşturur, içip kurtulmak, açığa çıkmak ister, özgürlük hissini böyle tadar.

Bu tür gözlemler gerçekten de bir de tefekkür katarsanız buna çok eğlencelidir. Yapmaya başlayın, çok eğlenecek çok şey öğreneceksiniz. O küçük hareketler sizi derin bilgi havuzlarına taşıyacak, böylece aydınlanacaksınız, fark yaratacaksınız, sıradanlıktan kurtulacaksınız.Son üç cümle sizlerin kutsanma arzusunu kışkırtmak için ara gazı niteliğinde ama siz doğru olarak kabul edin, beyin için fark etmez, mutlu olur.

6.DERS: MANTIKSAL HABİTAT FORMLARI İLE SABİTLER OLUŞTURMAK.

Bir kaç kavram ile başlayalım, biraz başa döneceğiz, bu derslerin amacı nedir sorusuna cevap verelim, NOETİK koçluk eğitimi nedir?

Sahip olduğunuz yöntem, teknik, bilgi ve görgülerinizin, deneyimlerinizin hedef odaklı, çözüm odaklı en yüksek şekilde fayda sağlayacak şekilde kullanmanız içindir.

Yani zaten sahip olduğunuz değerleri işlevsel hale getirmektir, bu derslerin amacı budur.

Altıncı ders, mantıksal habitat formları ile sabitler oluşturmak.

Buradaki kavramları tek tek ele almamız gerekir, mantıksal, habitat, form, sabit oluşturmak.

Neden özellikle açıkladım? Bu kavramlar hakkında zaten bazı bilgilere sahipsiniz ama bunlardan bir korelasyon oluşturarak, bir düşünce alanı yaratmak tefekküre girer, sizi daha yukarı taşır, elinizdeki bilgileri daha efektif kullanmanızı sağlar.

Yani makine nacağını öğretir.

Mantık- m leyelim, mantık nedi nde pozisyon alma modeldir. Yani tamam ile ilgilidir. Bir insa oluştururken beyi şarıdan gelen bilgile ile hızla toplar, yani aranları tanımlamak- talıplara sokmak den zla gerçekleştirir ve geçirir. Lider nöronl , sırada nöbette bekl ini uyaranları değe a en uygun olan lid r nöron uyaranlar va icesinde beynin içind korelasyon kurar ve

Bu örüntü e al (özellikle adrenal r) tetiklenmesi gerekir. Adrenalin diğer salgılardan farklı olarak beyinden gelmez, böbreküstü bezlerinden gelir, orada üretilir yani beynin daha

spesifik bir emir vermesi gerekir çünkü yedek kuvvet deposudur.

İşte motor korteks daha önceden öğrenilmiş, öğretilmiş hareketleri bedene yaptırır, ağlama, gülme, gülümseme, titreme, el-kol-göz hareketleri vesair..

İşte bunu yaparken beyin kestirme yolu kullanır, burada sürüngen beynin bir refleksi olarak temel içgüdü kaç-saklan-savaş-karşı koy seçeneklerinden birini tercih eder. Yani çevre bilgisine göre kişinin kendince doğru pozisyon almasını sağlamak için onu modeller, mantık budur. Korelasyon, gözlem yeteneği, değeri, algı, kapasitesi ile muhakeme kabiliyeti bu prefrontol lobta olur. Yani verileri en iyi şekilde değerlendirme, muhakeme yeteneği bu bilgi ve deneysel kaynaklanan bir kabiliyettir. Motor korteks bilgileri, lider nöron bir konuda mantık bu şekilde oluşturulur yani temel olarak mantık sizinle, dış dünya arasında kurulan geçici ittifaktır, geçicidir çünkü uyaranlar çevre bilgisi değiştikçe korelasyon da her defasında değişir. Mesela gelen uyaranları tanımlama konusunda yetersiz bilgi, tecrübe durumu varsa mesela gece yarısı zifir karanlıkta dağda kaldınız ya da tekne battı, suyun üzerinde kaldınız.

Bu ortamlar konusunda deneyiminiz bilginiz yok, beyin ne yapar? Yine de verileri toplar, en yakın bilgi örüntüsüne bağlar. Genellikle sonucu korku, panik, daha da kötüsü zan, vesvese olur. Yani bir mekaniği ne kadar çözümler, tanımlar ve deneyimlerseniz onunla ilgili olan korkunuz, zanlarınız ortadan kalkar.

Bundan dolayı karmaşık zihinsel, ruhsal sıkıntıları içe atmak yerine onlarla yüzleşmek, sorgulamak onların çözülmesini kolaylaştırır.

Şimdi burası mekaniğin mantık tarafı ve bu olayın akıl ile hiç bir alakası yoktur. Kısaca akıl, tamamen neredeyse beynin tamamını kullanır ama mantığın süper ego gibi bir filtresi yokken, aklın süper ego gibi bir filtresi vardır. Beynin ürettiği tüm kararları, son karar noktası olan süper ego yani etik kriterlere, saygın değerlere, asil süzgeçlere sokar, rafine eder kararları ne kadar kişisel çıkarı olsa da ya da ne kadar kaybı görünse de beynin mantıklı şeklinde aldığı bir karar, süper ego süzgecindeki kriterlere uygun değilse yani yüksek ahlak kriterleri her türlü karar burada çöpe atılır ve beynin kriterlere uygun karar almasını sağlayana kadar onu yeni kararlar almaya sağlar ama bu derste konumuz akıl değil mantık.

Akıl konusuna başka zaman bakarız, sadece farkı gösterelim. Şimdilik kavramını anlamaya çalışalım, sonra inceleyelim..

Habitat nedir, tabiat gibi, lineer değil, yani zaman gibi doğrusal değil, döngüsel bir yapı içinde. Başladığı noktadan ölür ve toprak gibi yaşamın esası tazelenmek. Her canlı bir yapı varlığını taze tutmaya çalışsa, sistem onu çürümeye terk de bırakır. Entropi gereği.

Bir habitatın bir özü vardır, yani habitat hem de avcıdır. Sadece kendini av gibi sunmak, kendini kandıramaz, herkes bedelini ödemektedir.

Mesela dünyada yaşamak olduğu için, besin zincirinin parçasındadır çünkü kendini besleme yeteneği vardır hayvanlar ise sadece döngüsel sistemde böceklere besin olur.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Yani gerçek bir habitat içinde bir insan hem alır hem de verir. Sadece almak ya da sadece vermek üzerine kurulu bir düzen asla habitat olamaz.

Bir habitat çevrimsel ve çembersel yapıda olmalıdır yani kainatın tamamında olduğu gibi moleküler bir tasarım şeklinde olmalıdır. Merkezde en kuvvetli başatlar olurken, genişlemeye doğru merkezden uzak figürlerin çembere olan bağları zayıf, etkileşimi de zayıf olmalıdır çünkü bu canlılığı sağlar, yoksa habitat çöker.

Bir örnek vereyim, mesela çekirdek aile yapısına bakalım, olması gereken bir yapı, bir aile bir habitattır zaten. Bir çift evlenir, bir -iki çocuk olur yani burası atomun çekirdeğidir, yani en yüksek etkileşim alanıdır. Çemberler genişler, merkezden uzaklaşır, iş-aile-dostları-yakın arkadaşlar-akrabalar filan ama bunlar canlılığı sağlamaz. Dış kümeler canlılığı sağlar, mesela adamın bir arkadaşı vardır, gemi kaptanı, senede iki kere gelir. İşte bu adam dışarıdan getirdiği bilgileri habitata taşır, ona yılda ayrılan 2 gün iletişim habitatın zenginleşmesini sağlar ya da eşlerin dış dünyanın uzak çemberlerinde teğetsel bağlaşıklar olarak yani sizin burada olmanız gibi, yani teğetsel bir bağlaşık içinde-

yiz sizlerle, ben sizlere bir şeyler anlatıyorum, herkes bunu kendince alıyor. Kendince işliyor ama bu işlemeler sonucu ortaya çıkan ürünü bana değil, kendi yakınlarına yansıtıyor. Böylece kendi habitatına canlılık getiriyor. Yani burada mantıksal bir yol izleyerek çünkü mantık zaman sınırlı bağlam oluşturmaktır, yani burada temel olarak izlenimci ya da toplayıcı gibi davranmak, suyun sistemin içine akmasını sağlamak gerekir.

Şimdi FORMLAR KAVRAMINI inceleyelim..

Kaçınılmaz olarak neyi ne şekilde ifade ederseniz bir şey kelimeler ya da işaretler, sesler ile ifade ediliyorsa yani zaten her biri birer formdur, çerçevelemeden bir şeyi tanımlamak imkansızdır. Bundan dolayı zaten bilinen formları kullanmak zorundasınız, yoksa sizi kimse anlayamaz ama sizin çok sayıda formu bilme, kullanma kabiliyetiniz sizin iletişim ve ifade zenginliğine ulaşmanızı sağlar. Bundan dolayı mantıksal örgü içine zengin bir form olasılıkları koymanız gerekmektedir. Buraya az sonra yeniden geri döneriz.

Bütün bunları neden yapıyoruz? Sabitler oluşturmak için...

Burada da iki kavram var, sabitler oluştur-
mak. Sabit Merkez-
den uzaklas fikre geri
dönelim, bu ir muha-
tabınız var dinize ya
da bir başk sunuz ya
da bir gru ğer belli,
nesnel, tan sabitler
korelasyonu r şekilde
iletişim akı sağlaya-
mazsınız. Y için sa-
bitler gerek

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

SABİT NED

Bir örnek v nı bir sa-
bittir çünk alı devre
bir sistemd ile etki-
leşim içine ermetik,
dışa kapalı kir.

Başka bir ö m, mese-
la İstiklal c n biri bir
sabit oluşt r. Akışın
içinde bir y kılır.

Takılmak demek, belirsiz ve vaatsiz bir sistem-
dir yani süre dahil amaç da belli değildir. Bu-
rada ne yoktur? Korelasyon yoktur. Bir kişinin

bir akışa takılması yani kentin içine yürümesi, bir lunaparkta yürümesi, bir kitapçıda dolaşması anlaşmasız bir yapıdır. Mesela sinemaya gitmek öyle değildir, bileti satın aldığı an habitata dahil olur. Sinemaya girmekten vazgeçse de artık sinema habitatın parçası olur. Neden? Bilete para vermiştir, filmi seyretmesi önemli değildir, 0 30 tl, 30 parçaya ayrılacak, 30 farklı kişinin cebine girecektir bunun gibi…

Evet devam edelim. Sabitler neden önemlidir? Mesela bir gemi bir limandan bir diğerine gider, bir rotası vardır, buna sabit deriz. Gidilecek liman sabiti oluşturur, sabit olmazsa bir rota da olmaz.

Rota nedir? Savrulsanız da, yoldan çıksanız da dönmeniz gereken hattır ama iki sabit arasında bir rota oluşturmazsanız, savrulursanız, yoldan çıkarsanız döneceğiniz bir rota da olmaz. Sabitler rota oluşturmak için vardır. Yani oluşturmak demek bilgilerden ödünç almak anlamına gelir.

Bir rota nedir? Soyut bir şeydir, gerçekte var olmayan bir şey, onu siz çevre bilgilerini kullanarak kendinize göre oluşturursunuz. Bir rota oluştuğunda bir kalıcı asfalt yol oluşturmuş olmazsınız, hayali bir çizgi vardır. İşte bu çizgi

noktalardan, değerlerden, dış dünya sabitlerinden, referanslarından meydana gelir. Yani sabitler oluştururken soyut çizgiler ve noktalar ortam referanslarının işlenmesinden, korelasyondan meydana gelir. Temelinde haritacılık bilgisi vardır, rüzgar bilgisi, deniz, karalar bilgisi vardır.

Konuyu kendi dünyamıza getirirsek, malzeme muhatap olduğunuz kişi ya da kişilerin mevcut değerleri, mekan değerleri, bunlara bağlı olarak geliştirilen yapılar. Bütün bu bilgileri bir araya getirdiğimizde muhatap'ın belli bir hali çıkış noktasını oluşturur. Yani muhatabın kullandığı referanslara bakarız, karakter, şahsiyet, bilinç düzeyi, anlama kapasitesi, psikolojik kırıklıkları, takıntıları ve benzeri konfor alanları, dünya görüşü, karakteristik özellikleri, mesela korkak, cesur, sinirli, asabi, sinsi, haris, sevecen, konuşmak, ketum, egosunun yapısı, önem verdiği dışsal referanslar.

Mesela servet, rahatlık, mutluluk, kanaatkarlık vesair, aile bağları, insan ilişkileri, potansiyelleri, yapısal durumu yani ezik mi, dibe mi vurmuş, kendine güveni var mı, kafası mı karışık? Yani üç aşağı beş yukarı muhatabı, muhatap kendiniz olabilir ya da bu bir grup in-

sansa b…nız ve bütün bu bilgi…antık oluştu-rup, bir…u karar ön-ceden ta…ilir, bu işle-rinizi k…eysel olarak çeşitli k…neğin benim fıtrat te… isimleri, siz de gözle…ne oluştura-bilirisini…zı-siyah-mor herhang…esela sinsi-korkak-…apı için mor diyebilir…çıkış limanı bellidir.

Şimdi v…z gerekmek-tedir. Bu…e taşıyacak-sınız? B…aptanının ya da uçak…apmalısınız. Yani uç…kadar? Yani muhata…önce, kendi-nizi kore… Yani bu kişi için mer… gün 10 se-ans 100…e göre karar almalı, …sanız batar-sınız, b… Yani kendi çapınızı, gücünüzü önceden bilmeniz gerek-mektedir. Sonra da değerlilik ölçüsünü tanım-lamanız gerekir, sonuçta maaşını devletten

alan doktorlar değilsiniz. Yani masaya konulan değer ile sizin harcayacağınız zaman ve enerji rıza gösterilecek şekilde olmalıdır. Bunu en başından yapmazsanız başınıza çok kötü bir şey gelir.

Yani siz kötü bir insan olmaya başlarsınız. Durum şuna benzer, biriyle süt pazarlığı yaptınız litresi 1 lira, sonra pişman oldunuz, denkleştirmek için süte su kattınız yani hakkıyla işinizi yapmadınız. Bu çok adice bir şey olur. Bu adiliğe bir örnek vereyim, mesela birine danışmanlık yapıyorsunuz, aynı bu şekilde yazarak ama al-verden memnun değilsiniz ya da zaten şahsiyetiniz bozuk, aynı anda başkalarına da yazıp çiziyor, kişiye odaklanmıyor, baştan savma işler yapıyorsunuz.

Bu meslek ahlaksızlığı olur, bunu asla yapmamalısınız. Bunu yapmamak için en başından anlaşmanın doğru yapılması gerekir. Yani muhatap 100 değerinde bir şey size vermiştir. Siz de bunun karşılığında 100 değerinde enerji, zaman ve odaklanma uygun gördünüz, yani alt yapı hazır, artık sınırı biliyorsunuz. Örneğin her biri 2 saatten 5 seans rıza gösterdiniz. Yani elinizde 10 saat var, işte film burada başlar.

Zaman sınırı içine gücünüz bilginiz akış gücünüz şeklinde bir rota oluşturmak için varış noktasını belirlemeniz gerekir. Yine bu sizin muhakemeniz ile ilgilidir. Örneğin muhatabınız hem sinsi, hem korkak, hem de ketum olduğu için iletişimi bozuk, insanlarla uzlaşamıyor ama sizin 10 saatiniz sadece bunlardan birine yetecek, işte bunlardan birini seçip onu ulaşılacak liman haline getirirsiniz ve rotanız belli olur. diğer problemlerin hiç birisi ile ilgilenmezsiniz, sadece bunu düzeltmeye çalışırsınız.

Neden habitat formları diyoruz? Çünkü her seansta muhatap beslenebilmeli sizden, sizin ona aktardıklarınızdan, böylece adım adım rota üzerinden ilerlersiniz. Sapma olduğunda bunu anlarsınız, sonra çeşitli tekniklerle rotaya geri dönersiniz, muhatabı rotaya sokarsınız.

Her günün, her saatin kendi içinde noktasal sabitlerinin olması gerekir, rotalar da böyledir. Mesela birinci seans sonrası ulaşmak istediğiniz nokta belli olmalıdır. Mesela ketumluk konusunu işliyorsunuz, bunu önce 10 bölüme ayırırsınız, birinci bölümü alırsınız, onu da 10 bölüme ayırırsınız. Böylece 100 dakika içinde her 10 dakikada bir nokta belli olur ve muhatabı bu noktalar üzerinden ilerletirsiniz.

Bunların her biri habitat formalarıdır. Modellemeler için her türlü dış dünya rol modellerini alabilirsiniz, a bağlı, kültür alt yapın n nasıl işleyeceğiniz eliştirebilirsiniz, bu ersin konusu değil a masal oluşturursunuz

Elbette bu mu a bir kahramanı ve esela diyelim ki mas a siz muhataba "sen manı da ketum" filan arın - hiç birini bilm urgu yapın, masal a ahramanı mesela k de o kitabı görmüş, r hikayesi nedir?" p bir şey, masal işte"

Sonra soran ki diyor, soruyor, o ket atıyor okuduklarını ç bilmiyor. Soran kiş rinde getirdiği elmayı r bunun gibi, şimdi

Sonra duruyorsunuz ve muhataba sorular soruyorsunuz, doğrusu neydi, o kişi neden okuduğu masalı anlatmalı? Çeşitli sorular, işte bu sorular ve verdiği cevaplar rota üzerinde ilerlemenizi sağlar çünkü siz sanal gerçeklik mekan durumunda bir sanal gerçeklik yaratmış oluyorsunuz muhatabınız ile.

7. DERS: KONUMLANDIRMA ALANLARI İLE GELİŞİM SAĞLAMA FORMÜLLERİ:

-Bu derslerin bir sabiti var, tekrar hatırlatmak gerekirse sabitimiz şudur; birine ya da kendinize ya da bir gruba kişisel gelişim konusunda koçluk yaparken, istenen sonucu elde etmek üzere danışan ile danışman arasında gerçekleşmesi gereken durumları elde etmek için yöntemler. Amacımız bu- gelişmeyi görünür hale getirmek her iki taraf için de, konumlandırma alanları ile gelişim sağlama formülleri. Yine başlıkta bulunan kavramlar üzerinden açıklamalar yaparak dersi anlatacağım.

FORMÜLLER, formül kavramını ele alalım.

Bir formül nedir ne değildir? Formül kapalı devre sistemdir. Yani içeriği dışarıya kapalı bir sistemdir. Mesela bir hap bir formüldür, yapısı değişmez. Yani bilinçli olarak bazı şeyler içeride bazı şeyler de dışarıda tutulmuştur. Her formül bir çeşit matriks sistemdir. Yapısı doğru olarak kabul edilir, artıları-eksileri göze alınmıştır.

Neden formüller vardır? Vardır çünkü odaklanmayı sağladığı, dağınıklığı ortadan kaldırdığı, bunlardan da önemlisi bir sistemi uygular-

ken başka lediği için formüller

Yoksa ne r yapardık ve her de eklemeden sona erdi denemeye geçerdik.

Formüller zamanını vesair çü denemeler yapılarak Formül bir yol harita

Formülün mdide GE-LİŞİM NE şlar zaten, gelişim m in niyetine bağlıdır.

Modern ir u daha da karmaşık r ve değiş-kenler ni r. Bundan dolayı mu sel yapısı-nın yenid i muhatap sürecin k ermek du-rumunda Zaten ko-numlandırma bu nedenle yapılmaktadır.

Bir insanın kafasında çeşitli durumlara göre önceden planlanmış, kabul edilmiş referanslara göre tanımladığı onay kodları vardır, bunlar

hep duruma göredir. İşte bu duruma göre konsepti biz ı verir, gelişmeyi g en başında muhatap önce önüne bir yo aritasındaki kilometre her seans sonrası dığına dair kendisin . Yoksa ne olur? İza çıkar, sanki seanslar görünür.

Buna ha nek vererek anlatalım odlandığını görelim. jan vesair, şampuan si ve güzel kokması, emizlik için gerekli b a sonradan köpürme n kendi yapısında tur, köpük yapıcı m tim sırasında. Yani büyük bir kampany değildir bir katkısı y anlık vardır ve sadec r. Sabunun köpüğü Mesela bazı aklı evvel mucitler hiç bozulmayan kumaşlar filan icat eder.

Oysa elbiseler atılmak için üretilir çünkü insanlar yenilenmek ister, yenilemek ister. Yani işin içinde düz mantık yoktur, irrasyoneldir. İnsanları rasyonel bir sisteme sokmaya çalışmak zor zanaattır, bunun yerine referansları onaylatmak işi kolaylaştırır. Bunu da kilometre taşları ile yaparız.

Şimdi size bugün yaşanmış bir örnek tevafuk, biri beni messenger üzerinden aradı, bir şeyler sordu. Son durumu mesajı şu:

"Mustafa bey, hayatımda yediğim güzel fırçalardan biriydi, vallahi sayenizde kendime geldim. Doğru kişiye ulaştığıma da emin oldum. Kitaplarınızı mutlaka okuyacağım, bir gün tanışmak dileğiyle."

Şimdi işin esprisine gelelim, burada ne vardır? Ani gelişme, kuantum sıçrama, eğer onun referanslarını değiştirmeseydim bu sağlanamazdı. Yani kişinin gelişmiş olduğunu hissetmesi lazım, yani banyoda köpüklenmesi gerekiyor, köpüksüz olmaz.

Şimdi başlığımız içinde yer alan alanlar, KONUMLANDIRMA ALANLARI kısmına bir göz atalım. Bunlar seansların ya da terapinin tamamının yol haritasının kilometre taşlarıdır.

Evet burada bu ikili sistemin ner lenmesi gerekir. Ge ndisinin onaylaması ası, neden? Çünkü erinden tanımlarız. B i siz insanlar kendi davranışlarından yetmez, ikisi de eşit o

İkincisinden başkalarına sunac alzeme, bir cümle ver a sunacağı bir şey , gizler. Demek ki he allesinde satabilece elisiniz. Bunu anlatm adaşları olacak, anla ni farklı hissedecek. olması gerekmekted

Bu nasıl olac yani danışan ile kon ile ilgili sorular sordu Kiminle ne şekilde bi ları nasıl? Şunu asla unutmayın kimse ayranım ekşi demez, hani derler ya en sevmediğim tarafım cömert olmamdır şeklinde, bunun gibi bir şey..

Referans bu olunca her zaman kiminle sıkıntısı varsa, kişi sıkıntının kaynağını diğeri olarak gösterir, kendi hikayesini kendine göre anlatır.

Şimdi toparlarsak bunda bir sıkıntı yok, o kişilerden birini sadece birini, hepsini değil hepsi bir arada olmaz, o zaman çarşı karışır, sadece birini ele almak lazım ve bu kişinin o kişiye bazı cümleler kurarak bir şey anlatması gerekir. Neden? Çünkü bunu anlattığında kendini ondan daha üstün hissedecektir, o cümleleri sizin ona hediye etmeniz gerekmektedir.

Yani 10 cümle olsa da, bu 10 cümle seans içinde 10 kez kurulmalıdır ki vatandaş hem cümleleri kanıksasın hem de ezberlesin hem de kendi keşfetmiş gibi hissetsin. Bunu yeterince yaparsanız o 10 cümle ona ait hale gelir.

Örneğin 5 kere aynı cümleleri kurdunuz, bir ara verdiniz, başka bir konuya geçtiniz, sonra döndünüz ve ona şöyle dediniz:

Ayşe hanım, kaderimizin iplerini irademiz ellerinde tutar dediniz, evet bu konuda haklısınız vesair. Oysa bu cümleyi siz kurmuştunuz ama el altından ona yüklediniz ve devam ettiniz.

Diyelim ki eşi ile ilgili bir sorunu var, devam ediyorsunuz, bu cümleler çok etkili:

“Bunu eşinize de anlatmalısınız” dediniz. Sonra hikayenin akışını değiştirin, bir zaman sonra ona sorun, “Hangi renk ruj kullanıyorsunuz?” O ne derse desin önemli değil.

Örneğin; “Yemeğe otururken rujunuzu her zaman tazeleyin” deyin. Aslında ruj bir çeşit işaret taşıdır. Sadece o ruju ailesi ile eşi ile yemeğe başlamadan önce süreceği için gözlemci etkisi oluşur. Yani zaten kırmızı ruja olan bağı oradan canlanır ve iyi bir etki görmek için beklentiye gireceğinden zaten iyi bir etki gerçekleşir. Yani sabunun köpüğü ortaya çıkmış olur.

Bu sadece ruj konusu değildir, bu eşyayı kullanırken nitelikli hale getirmek içindir. Mesela evinde hiç tütsü yakmamış birine tütsü yaktırmak vesair, yani her türlü irili ufaklı madde doğru konumlandırıldığı zaman bu taşıyıcı ve tetikleyici etkiyi yaratır. Yani eşyayı kullanmak konusunda zaman içinde ustalaşmaya çalışmanız gerekiyor. Bunun için iyi bir gözlemci olmanız gerekebilir.Mesela hiç bir zaman dizinin üstünde kesimi olan etek giymemiş bir kadına bunu giydirmeniz gerekir çünkü bu çok değerli bir işarettir.

Yani sistemli olarak bu şekilde davranıyorsa, sembolik ola r sınırdır. Aşıldığı z bunun gibi..

Aslında tersi r. Aşırı hijyen birine yi gelir.

Gelişim konu Gelişim onaylanmak danışman olarak ö sı gerekir. Önermes ir yere götürmez. Ön gerçekleşir.

Şöyle anlatal z ve her seansın bir aslında bunu derken uz ama bu sadece bi n, yani gerçek anlam eklentisine girmeme koymalısınız.

Şu şekilde o arşı cömert olmanız kü ancak aptal ve k ya da negatif göste

Mesela fedakarlık negatif bir etkileşime neden olur, kendini ihmal etmek negatif. Danışman asla negatif bir dil kullanmaz kendini buna alıştırmalıdır.

Bu arada yine hocanın dediğini yap yaptığını yapma durumu var. Bana bakmayın, ben kişisel terapiler ile ilgilenmediğim için kafama göre takılırım, bunları uygulamam. Yerine göre fırça atarım filan yani kimseyi geliştirmek diye bir derdim yok.

Benim duruşum çok basit, tebliğ eder, anlatırım, alan alır kendini geliştirir, almayan da işine bakar ama bir danışman işini düzgün yapmak istiyorsa mutlaka danışanın gelişmesini sağlamalıdır. Bundan dolayı kilometre taşları vardır. Yani kendini ihmal eden bakımsız, yetersiz kalmış birine bunları söylerseniz zihni savunmaya geçer. Bu sefer başlar amalara, fakatlara, direnişe ama kendinize karşı cömert olma önermesi, zaten başkalarına yaptığı aşırı fedakarlığı engeller, sonuç aynı olur.

Şimdi önermeyi ortaya koydunuz, cömertlik, kendine karşı cömertlik konusunda bir jargon oluşturmanız gerekiyor ilk 5-10 dakika içinde ve bu kendi ürettiğiniz kısa uydurma bir masalsı hikayeye bağlanmalı.

Mesela karga- cennet kuşu ikilemi, buradan kısa bir hikaye çıkabilir. Kendine karşı cömert olmayı 10 farklı cümle ile tekrar et ve onaylattır.

Örneğin kendinize karşı cömert olsanız, bu sizi mutlu yapar mıydı? Kendinize karşı cömert olmanızdan başka kim memnun olurdu? Kendiniz için cömert olmanız hayatınızı daha keyifli hale getirir miydi? Hayatınızın daha neşeli olması için kendinize karşı cömert olmanız gerektiğini biliyorsunuz değil mi?

Bunlara evet cevapları almalısınız. Aldığınız zaman kişinin zihni, beyni, motor korteksi kodlar, yeni bir bilgidir bu kendisi için. Yani kendin- cömert- keyif- mutlu olmak vesair. Bunlar yeni bir bilgi örüntüsü oluşturur. Bu bir önermedir. Seansı buna bağlarsınız ve seans sonunda onay alırsınız.

“Kendinize karşı bugün cömert oldunuz mu? “

-Evet.

“O zaman eşinize de bunu önerin, onun neşeli olmasını ister misiniz?”

-Evet.

“O zaman o sun.”

Artık elinde ne karşı cömert ol, m e ettiniz. O bir sonra fına sa- tacak, karşı cek, ilgi çekecek, me e taşına ulaşmış hiss

Her seans i ela etek boyunu 2cm ak ken- dine karşı c ir ya da yemekten ör ük basit şeyler, bunla .

Evet sigara emnun- sunuz, değil de anla- talım.

Evet devam

Daha başka ine geti- rebiliriz? İliş ile, dav- ranış kodlar arak alı- nabilir. Bir k ya da o kişinin bağla ş kodla- rını ufak tef u yapa- biliriz. Burada devreye AYNA NÖRONLAR girer. Yani bilimden destek alacağız, nöro bilim.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Ayna nöronla arekete uyumlanman r kor-teks ile ilgilidi

Bir örnek ve hektik yani hreketler rı karı-şık, düşünce Şimdi prensip olara baskın enerjilerdir. eketler buna uyumla ani or-tamdaki stres ü stres enerjisi, dingi r. Bun-dan dolayı st eketleri yapanı çok s tmakla başlarız işe, şması-nın enerjisini

Örneğin süre ım ya-pan kişiye "E müzik dinleyelim. B ir kuş sesi dinletece niyede bir kesersiniz dingin, ölçülü ve saki

Mesela masa suyun içinde duran taşlara dokunmasını, bir çiçeği koklamasını istersiniz vesair. O farkında olmadan ayna nöronlarını harekete geçirir, her yavaşlama hareketini onaylarsınız.

Mesela şeker, çikolata uzatırsınız, içiyorsa sigara uzatırsınız, şerbet verirsiniz. Bilinçaltı bir süre sonra anlar, dinginlik ödüllendiriliyor, stres cezalandırılıyor. Bu hareketin kendisi bile seansın bir kilometre taşı olur.

Şimdi, danışan size bir şey anlattı. Ona şunu deyin:

"Güzel bir anlatım ama siz bunu daha da güzel anlatırsınız. Daha da etkileyici olmasını istemez misiniz? O zaman tekrar, daha etkileyici anlatın."

Bilinçaltı onu, sizi kopyalamaya iter, sizin gibi anlatmaya çalışır. Onaylar, ödüllendirirsiniz.

Mesela birinden şikayet ediyor sürekli, "Bir deneysel çalışma yapalım" dersiniz, "kendinizi onun yerine koyun, siz o zaman size nasıl davranılmasını isterdiniz?" Diyelim, daha anlayışlı olacaktır kendine karşı, aslında bu yaptıklarınız onun bilinçaltı bilgilerini ortaya çıkarmak ve onaylamaktan ibarettir. Bunun gibi şeyler..

Bunlar her seansı köpüklemek demektir.

Mesela küçük başarılar sunun. Ben bir örnek vereyim; eline bir kurşun kalem, silgi ve kağıt verin.

Ona “elinizle mükemmel bir daire çizmeye çalışın” deyin. …en çizsin. Beyin bunu …ani bilinçaltı silmeyi …erçek hayattaki har… …de etkili olmasını sa…

Mesela bir …ğme dikmesini sağla… …ozitif ilerleyen, ustal…

Bunlar kısa… …bir seans içinde 10 d… …ı, aralarda yapmak …

Mesela gerç… …şileri sorun, bunla… …artistler filan, her n… …rtaya koyun, “sizce …da nasıl davranırdı? …ya da giyinme. Bun…

Size kendin… …kaderin akışından, … …ve diğer bilim adam… …oturtun. Onlara veri… …cukluğumun ilk yedi yılını verin ve onlara sorun: “Böyle bir çocuk ileride ne olur, olasılıkları nedir?”

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Sonuç, “En iyi ihtimalle tombalacı olur” derler. “Ya da günü karakterde ahlaksı

Ben yüksek a ?

Daha çocuk üz ruh Zagor Tenay rdı, kötülere karşı s

Kaptan Swin aşçı olsan da bunu nayı.

Tex Willer'de n gücünü.

Mister No'da sen azmin ile yeni

Bunlar benim ilgili temel değerleri gibi bu çizgi romanla çizilmedi, hepsi İtal tarafından yapıldı,

Yani hayali ltür alt yapısını oluş bağlı.

Örneğin yüzbaşı Tommiks her zaman rakiplerinin silahlarına ateş ederdi, hiç kimseyi karnından vurmadı. Ondan usta olan bir elin, ko-

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

nusu ne olursa olsun maliyeti düşük tutacağını öğrendim. Her işin ustası o işi hızlı ve kusursuz yapacağı için maliyeti düşürür, bunun gibi..

Yani hayali kahramanlar üretmek ya da mevcut olanlardan rol almak insanların gelişiminde yararlı olur. Bunlar da birer malzemedir. Bundan dolayı böyle insanlar, karakterler, kahramanlar hakkında bilgili olmak nedir? Depodaki malzemedir ve üzerlerine tefekkür etmek de sizi geliştirir.

Şunu da asla unutmayın, konfor alanında kaldıkça gelişemezsiniz. Danışan da gelişemez. Mutlaka onları ya da kendinizi sürekli deneysel modellerle konfor alanınızdan çıkarmalısınız. Ben her zaman öyle yaparım. Asla konfor alanımda uzun süre durmam ve gözlemleyin, sorun, soruşturun danışanı konfor alanından çıkarmak için.

Örneğin ketum birisi, konuşmuyor, kelime kelime konuşuyor akıcı değil. Ona güzel bir masal verin, "bunu okuyun" deyin, okusun. Sonra pencereden baktırıp bir insan gösterin, "Şu kişi hakkında ne düşünüyorsun?" Deyin, bu şekilde dolaylı ama mutlaka bir ilgi alanı var-

dır, onu bulun, oradan sorun, bırakın anlatsın, bunun gibi

Ya da gevez ersi, ona susma tera okutun kendi içinde gözlerinizle anlatın

Yani neyi ç alanıdır, çıkartın ora ası geliş-me deneysel un gibi..

Bütün bunla

1) Her sea özellikle kendisi ve olmasını sağlama

2) Kişinin b eransları vermek

3) Her sean un tarafından fiilen

Çünkü o bi i sağlamak için çu eğitim işidir. Ömü cih etsin diye, bu şek

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

8. DERS KOÇLUK SIRASINDA GEREKLİ OLAN İLETİŞİM MODELLERİ

Aslında bir tane temel, sağlam, güvenilir ve adil bir model vardır SAMİMİYET MODELİ ama bu modele giden, bu modeli oluşturan çok çeşitli yollar vardır. Bu yolların neler olacağına bakacağız.

Yerel-lokal kültürlerin etkisi, özellikle Türkiye gibi dengesiz bir ülkede yaşayanların genel psiko durumları danışan ve danışman arasında ciddi bariyerler oluşturur. Danışanın gerçek yüzüne ulaşmak kolay değildir. Diğer yandan da danışanın çok çeşitli beklentileri, gizlediği ajandaları, hesapları olabilir.

Neden böyledir? Çünkü ülkenin iklimi böyle, güven bunalımı her insanın iliklerine işlemiş. Bundan dolayı da çok sayıda kişi, çeşitli oyunlarına giriyor.

İşte danışman böyle belalı alanlarla iç içe, bunların bir bölümünü inceleyelim:

Mesela genel olarak toplumun neredeyse tamamı şüpheci, haksızlar mı değil? Haklılar.

Korku ve endişe sahibi, haksızlar mı? Değil.

Az verip çok almak istiyorlar, çeşitli kurnazlıklar.

Yani Türk toplumu kurnazlaşmış bir toplumdur ve aynı zamanda onlarca psiko kırıklıkları vardır. Bunlar olmasa, mesela bir Kanadalıya terapi uygulasanız bu sorunların hiç biri ile karşılaşmazsınız ve hemen konuya girersiniz ama danışan Türk olduğunda bir çeşit iblis ya da musallatı meleğe çevirmeniz lazım, bu terapinin zaten büyük bölümünü kapsar.

Samimiyet tipi iletişim modelini uygulamak için, öncelikle haritalandırma yapmanız gerekmektedir. Bu bir çeşit oyun teorisidir. Yani danışanın önünüze serdiği onlarca bariyerle uğraşmamak için haritalandırma mutlaka gereklidir. Bir oyun teorisi kurmanız gerekmektedir.

İşin sırrı, tılsımı hesabı danışana yaptırmaktır. Yani siz danışman olarak hiç bir şekilde danışan üzerinden maddi, manevi ya da zihinsel bir hesaplamaya girmemelisiniz. Bu hesaplar arasında, acaba beni beğenir mi, başarı sağlar mıyım, hakkımda ne düşünür, ödemeyi yapar mı, seansları bırakır mı? Vesair türünden, asla hiç bir şekilde zihinsel bir hesabın içinde olmamalısınız.

Bunu kilde, her zaman d i oluşturmaya çalışm rak düşünün. Şöyle n2 bir puzzle, büyük . Ağaçlar, çiçekler, sürü şey var üzerin yerde, onları birleşti definiz büyük resmi

Her za odaklanmanız gereke ayda olmalı, o zaman mazsınız.

Size bi deyse hayatımın so hiç kullanmadım, ö n. Bir kelimeyi asla edim, ne yazılı ne d ile suçlamadım. C kimse ile bana na olacak kadar ona al an bu kelimeyi çok erdiğini, diğerinin n

Bu neden böyledir?

Çünkü hasılatı toplamak için büyük resmin tamamlanmasını hedeflemiştir ama o resim

asla tamamlanmamıştır, danışan da basıp gitmiştir. Ortada net bir anlaşma olmadığı için danışman kazık yediğini düşünür.

Neyse, yani sizler büyük resmin peşinde asla olmayın, o büyük resmin bir parçası olan mesela, şimdi bu resmin ağaç kısmını yapacağız deyip, net hedefi gösterin. O seans o ağaç tamamlanır, görünür olur ve alış veriş biter.

Samimiyet burada başlar. Siz kafanızda 10 seans planlarsınız, danışandan para alacağınızı düşünerek araba taksitine girersiniz, bu samimiyetsizlik olur.

Samimiyet aslında danışanın mutlak beklentisizlik içinde olması ile başlar. Mutlak beklentisizlik, haritalandırılma bu şekilde planlanır.

Yani danışan istediği zaman ayrılabilmelidir, bunu hissetmelidir, bunu yaptığında kendini kötü hissetmemelidir, suçlanmamalıdır, bunu kendisinde bir hak olarak görmelidir.

Neden? Çünkü uzun süreli bağlar kurarak zamanında çok kazık yemiştir. Örneğin birine gitmiştir 15 seans deyip binlerce lirasını kaptırmıştır, bu ahali neler gördü.

Yani danışan sizin dürüstlüğünüzden emin olana kadar bütün haklarını kullanabilmeli, bir kayıp hissi yaşamamalıdır.

Bundan dolayı bir seans yaparsınız, ücreti bellidir, başlar biter. Mesela siz 15 seanslık bir haritalandırma yapmışsınızdır, bunu söyleyebilirsiniz ama bağlı olmak zorunda değildir. Şöyle diyebilirsiniz; bu resimde 15 figür var, her seansta birini yapacağız.

Bu şekilde kişi bunu bilir ama özgür iradesi ile hareket etmelidir, zorlama ya da mecbur bırakma, maniple etmek doğru değildir. Örneğin o kişiye, eğer hepsini yapmazsan kötü olur gibisinden zorlamalar olmamalıdır. Yani danışman her zaman açık ve net bir şekilde danışana özgür irade ve özgürlük hakkını bırakmalıdır, suçlama yapmamalıdır. Haritanın birinci ayağı budur.

Başlangıç noktasından dürüst bir modelleme gerçekleşmesi yani iş planınız 15 seanslık olmamalı 1 seanslık olmalı, cebinize girmeyen parayı sanki alacakmışsınız gibi harcamayı planlamayın. Böylece danışanın psikokırıklıklarını iyileştirmiş değil, by pass yapmış olursunuz. Yani sizin amacınız asla psikokırıklıklarla uğraşmak olmamalı, yani danışan

size güvenm enmeme hakkı saklı k e vesair ne tür psik r orada kalacak. Or oraları dipsiz kuyu, knik bir çalımla by tap bile olmayacaksı

Yani danışn psiko-kırıklığı ile u Mesela kişi güven so

Cevap: Kimi a psiko-kırıklıklarla arın konusu bu olm

Samimiyet anti-tez-sentez siste i, nedir bu?

Bir sorun va ini kişinin, danışa konusu olan sorunu rme ortaya atmalıs ki tanrı sözüymüş gi skıcı olmamalı. Sor ya atın, sonra da karşı tezlerini ortaya atın, bırakın danışan ikisini de işlesin. Ona benim önermem bu şekilde deyin ama diğerini de bilsin. Özgür

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

iradesi ile kendi seçimini yapsın. Hatta kesinlikle ikisi ecektir, bu zihinsel a ktir çünkü kendisi k asında bağlam kura . Her sentezleme b idir.

Bundan lgi örüntüsünü olu naz, ne yapar? Tezl oluşturur. Kendi tez tezleri de bilir, bun suzdur.

Neden? M mıştır. Bir danışan b ans ödemesini yapm ağaç resmi tamamlar kalmalı danışan ile

Eğer dan vorsa o zaman ayn efer de bir çiçek resm

Burada şey psikokırıklık t erektiğidir. Bu yönde apları kısa ve kapatı

Mesela danışan sorar; bu seanslardan sonra amacıma ulaşacak mıyım? Şeklinde sorular..

Cevap; bir seans yapacağız, kafanıza yatmazsa bırakırsınız, bu kadar.

Neden? Çünkü kendinize güveniyorsunuz, onu ikna etmek zorunda değilsiniz. Yani danışman, danışanını asla ikna etmemelidir.

Şimdi de başlangıç noktasında gelişen iletişim modeli; çoğu danışman artistlik yapar çok meşgulmüş gibi, çok önemliymiş gibi şeyler, satış yapar yani göz boyamacılık.

Bir anımı anlatayım, kendince böyle bir danışman bir ara bana musallat olmuştu. Kadıköy'de bir ofisi vardı, durmadan ziyarete gel diyordu. Bir gün sohbet erken bitti ya da hiç olmadı, unuttum şimdi, yeri de yakındı kadının, bir bakayım dedim. İçeri girdiğimde baktım bir odada kızın biri bir masaya yatmış, bu da bir şeyler yapıyor ama sohbet uzadıkça durumu anladım. Kız aslında temizlikçi kadının kızıymış, artistlik yapıyormuş. Siz asla bu tür şeylere meyletmeyin.

Neden? Buna tapınak tipi modelleme diyoruz, mevcut insan elbette bu modeli kıyısından köşesinden biliyor, kendince denemeye çalışıyor. Bu model ancak hedefiniz geniş kitleler üzerinde amacınız olursa olur. Yani bir din filan

kurup tanınak acmak isterseniz, binlerce kişiyi hedef tistlik yapmalısınız, ğer türlü kişisel bağla apacaksınız bu olma

Şimd bakalım; her karşı nışman da bir karşı ine en üst perdeden i sizin en üst nokta çok almaya çalışma n alanı yöneten sizsin yı her danışanı belli ayrımcılık yapmada rasında adil olmanı k tanımamanız gerek duyulur itibarınız b yapabilir. Asla parça yarın.

Siz d da birine bilgi verm anet ettiği özel bilgil Yani gevezelik yapm mle, her kelime hedef

Size en yüksek perdeden bağlanmak isteyebilirler, herkes kendini kutsar, bir şeyleri öne sürer, elinde ne varsa artık, birinin "ben Boğa-

ziçiliyim demesi gibi" işte hangi işareti alana sürüyorsa onun gündem olmasını engelleyin.

Şu şekilde yapacaksınız biri böyle davranıyorsa "zamanınıza yazık, konuya girelim" diyerek, asla onaylamayın, teşvik etmeyin. Yani konunun hızla gündemden kalkmasını sağlayın. Ben doğrudan küfür ediyorum ama siz bana bakmayın, benim zaten özel danışanım yok.

Samimiyet enerjisi dedik, kişi ile bağ kurmak için ortaya mutlaka bir katalizör koyun. Bu tapınak tipi modellemenin küçük bir ayrıntısıdır ama kişiye özel olduğu için etkisi de o şekilde olur. Bunlar anlam kaydırması için kullanılan tekniklerdir. Yani kişinin size ve kendisine olan dikkatini dağıtır, bu gereklidir rahatlaması için.

Mesela bir cam kap içinde bir miktar renkli taş, var öyle taşlar, ona birini seçin deyin, bu katalizördür. Elini kaba suya sokar, taşlardan birini alır. Tekrarlatın hareketi, fazla hızlı aldınız ya da fazla yavaş, 2-3 kere eli suya girsin. Her taş için konuşacak bir lafınız olsun, bu da naturaji bilgisine girer. Dedim ya ne kadar çok şey bilirseniz o kadar iyi..

Mesela odanın içinde üç tane çan ya da metal zil olsun, farklı materyallerden olabilir. Birine vurmasını sözünüz olsun, elini kartı gibi kart olsun a zin geliştirdiğiniz bi esela 11 tane kart, b sözünüz olsun kart

Sonra ona başlıkları da özel o bir çalışma, kısaca , başına geleceğini b , ona sadece bu se kkı olduğunu söyley

Sonuç, taa en şöyle; ilk seans bakarız, hepsi bu..

ALANI SİZ TMESİNE İZİN VERM aya, her beş dakika 0 dakika arası es ver

İletişim mo birini yönetmektir.

Bunlar nedir? Çok sayıda olumsuz haller görünen kısmındadır ya da çok sayıda roller gö-

rünen durumdadır. Görünen-gösterilen bütün hallerin ortak bir özelliği vardır, onların ortak özelliği, ortalama olarak makul olmasıdır. Bunu unutmayın makul.

Makul denilen şey ölçülüp, biçilmiş, tasarlanmış, belli bir mantık ürünü şeydir. Size sunulan her şey sunan tarafından makul gösterilir.

Yani makul görünen ile bir işiniz olmamalı, bu işaret üzerine bir şey bina etmemelisiniz, yaparsanız yanlış yola girmiş olursunuz. Yani danışanın dümen suyuna, örneğin; benim çocuk çok zeki ama tembel gibisinden önermeler, mesela size geldim çünkü sizi çok övdüler türünden şeyler, yani ilerlemeniz gereken yolun ipini tutmanız gerekmektedir.

Böyle söylencelere karşı tavrının ne olmalıdır? Dondurmak yani ilerletmemek, soru sormamak, soru sorulmasına engel olmak.

Bir diğer problem ise kişinin referans oluşturma ya da isteme hareketidir. Örneğin “daha önce ne yaptınız, ne eğitiminiz var?” vesair türünden şeyler, kendince haklıdır. Hatta duvardaki diplomaları filan görmek ister. Bu dümen suyuna girerseniz seansları o yönetir, tek bir soruya bile cevap verirseniz batağa girersiniz.

Kişi daha ö iye gittim şeklinde ya düşünü-yorsunuz? sorabilir. Ben direk u şekilde davranmal alizör ko-yarak, soru

Mesela, şir lın ya da daha sert b olsam öy-le yapardın ra molası deyin, son idebilirsi-niz deyin. le kişinin sizinle ayn nı sağla-yın, ancak .

Danışanın ayıf olur, odaklanma a özel bir kelime ver ntra olur. Eskiler bur

Şöyle sırala başlaya-lım dediniz suya söy-lesin, 3 da kika kart-larla oynas yeterince şahsileşmiş etlenmiş-tir, bir ritü ni elinde bir şey vardır, bunu kaybetmemek için hizaya gelir, gereksiz sorulara girmeyebilir.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Şimdi kişinin sorunu ile iletişime geçme durumunu inceleyelim. Sizden absürt şeyler isteyebilirler, neler neler, bunlara takılmayın, önermeyi siz ortaya atın. Basitçe; bugün konumuz özgüven, şimdi burada başlıyor düğüm, 5-10 kere tekrar edin, ettirin. Özgüven kelimesi ağzından çıksın çeşitli şekillerde, mesela "kendimi özgüvenli biri olarak görüyorum diyebilir misiniz?" Soru bu şekilde olmalı.

"Özgüvenli biri misiniz?" diye sorarsanız, evet-hayır gelir ya da bilmiyorum.

Bunu söyleyin dersiniz, cümleyi tekrarlar soru formunda, yani kişi "kendimi özgüvenli biri olarak görüyor muyum?" cümlesini kurmalı.

Sonra diğer cümle "başkaları beni özgüvenli buluyor mu?"

Sonra benzer cümleler, "en özgüvenli tanıdığını kimdir?"

Cevap: "En özgüvenli tanıdığım Ayşe" cümleyi kurmalı, bunlar serbest çağrışım ile bilinçaltını canlandırır.

Mesela eşimle sorun yaşıyorum değil, eşimle aramızda bir sorun var. Yani sorun yabancı bir

virüs gibi tanımlanmalı, bu şekilde odaklanma sağlanır.

Özgüven elim örnek oluşturs üveniniz ile ilgili tezi şöyle, ÖZ-GÜVEN

Mesela k un mudur, kısa mıdı

Yanına k uzun? Yani izafidir. ilmediği bir alanda k lsa da baş-langıcı sı Yerine göre herkes ö Demek ki sorunu ö değil, hızla uyumlan deyin ama anti-tezle ir bunlar? Freudyan ta yaşanan travmala Nedir bun-lar? Mese inç boşken, ani bir b ntü oluştu-rur.

Diyelim na güçlüğü yaşıyor, üş o yapa-mamış, kendini ezik hissediyor, çevre baskısı da var. İlk başarısızlık travması ilk örüntüyü

oluşturuyor. Sonra çocuk öğreniyor okumayı, başarı duygusu geliyor ama beyni onu başka yere bağlıyor, eski bilgiyi silmiyor, başarısızlık bilgisini silmiyor çünkü o bilgi başkaları tarafından baskılanmış kuvvetlendirilmiş aşağılandığı için, sonra her başarısızlık oraya bağlanıyor, giderek tümörleşiyor.

Doğru mu? Doğru.

Anti tezi de gösterdiniz, serbest çağrışım, kişi onu düşünmeye başlar. Bağ bu şekilde kurulur. Yani başarısızlık-özgüven bağı kurulur ama ikisi de illüzyondur. Bir illüzyon diğerini beslemiştir.

Ona başarı ya da başarısızlık yoktur dersiniz, kendi modelinizi anlatırsınız. Benim modelim belli, golf hikayesi, tekrar etmeye gerek yok, zaten biliyorsunuz. Sonra da başarı-referans ilişkisini anlatısınız.

Mesela bir hikaye, adam babasının onayını almak için çırpınıyor ama baba nemrut cahil psiko-kırık.

Önerme; deliden akıl beklemek doğru değildir, baban hasta, kafadan kontak, onu o şekilde gör.

Baba onayını beklemez. Ne bekler? Başarısının onayının başk la gös-
terirsiniz. Bu e kişi-
nin keşfetmes s bitti-
ğinde burası ynı bir
yemek masas ti, ma-
sayı toplayın, Terte-
miz, bağ kop seansa
geldiğinde ma nalıdır,
adeta birinci gib, sil
baştan yeni y ta sor-
gular gibi sorg onusu
tamam mı? F ur bu.
Bu mesafeyi h

İkinci seansın , konu
başlığı farklı de öz-
güvenli olma bunun
gibi, hallerde nereyi
nasıl işlemek lisiniz.
Elbette bunu gereki-
yor, küçük d niz bu
kişi şiir yazıy , bana
bir şiir okuyu ela şiir
burada kataliz

9.DERS DANIŞAN VE DANIŞMAN NATURASININ ADAPTASYONU.

Aslında temel sorumuz şu olmalı; hangisinin naturası seans sırasında bir sabit şeklinde olmalı ve diğeri ona uyum sağlamalı seansı başarıya götürmek için? Eğer seans iki dümenli iki kaptanlı bir gemi gibi sürerse o zaman seans bir yere ilerlemez.

Önce danışmanın naturasına bakalım çünkü daha önemli olan burası.

Bir danışman nedir, nasıl olmalıdır, neye benzemelidir, hangi kurallarla prensiplerle hareket etmelidir, kendi sabitleri neler olmalıdır?

Bu sırayla gidelim şimdi, aslında basit bir yapıdan söz ediyoruz. Üzüm salkımı modeli diyelim buna, salkımın ucu bir dala sabitlenmiştir, işte sabit burası.

Bunun özelliği nedir? Her türlü dala bağlı olan sistemlerin özellikleri nedir? Hepside dalından koparılabilir. Yani her sabit aslında en zincirin en zayıf halkası gibidir. Yani bir danışman bütün kurgusunu kendi en zayıf tarafında sabitlemelidir.

Eğer böyl da olmazsa tam da lir, bu da onun dan zarar verir.

Neymiş? rafını sabit olarak alı onun üzerinden yü

Örnekler arafları ne olabilir? çabuk yorulmak, ltında kalmak, aşı duygusuz olması, s ükleri, bağımlılıkla

Bir insan hem kuvvetli iyi ta f tarafları, bunlar he bi, her zamana gör şebilir. Yani herkes naturasını bilir. Zayı ların bilir, yani insa üzeltebilir, iyileştireb bir zayıflığı vardır. tır, içki içmesi vesa k kayması gibi sorunlar, hatta danışmanın kendi bilinçaltı travmaları olabilir, onları düzeltene kadar onlar birer sorundur.

Yani seans sırasında sabit, danışmanın en zayıf halkası olmalıdır, bunun üzerine bir kurgu gerçekleşmelidir. Mesela çabuk yorulan bir insan ise, yorgunluk eşiğine göre ayarlama yapmalıdır. Yani seans sırasında danışmanın kendisi dalından kopmamalıdır, buna dikkat edilmesi gerekir.

Şimdi sabiti herhangi bir şekilde tespit ettik ve seansı bu sabite bağlayacağız. Planlama ve akış da buna göre ayarlanmalı.

Şimdi danışanın naturasına bakalım. Şimdi de önemli olan kısım bu olur, kişinin naturasını anlarsanız iki sabit arasında bir denge oluşturabilirsiniz. Danışanın özellikleri arasında bir çok şey olabilir, bunlar yedi günah ve türevleri olabilir. Mesela kibirli biri, açgözlü biri, haris biri, kıskanç, öfkeli, sinirli..

Mesela kibri ele alalım, bunun alt katmanları var. Mesela gurur onur gibi şeyler, gurur onur vakar gibi şeyler iyi şeyler gibi görünebilir ama bunlar yanlış sembollere bağlanmışsa o zaman sonuçları da yanlış olur. Mesela zekasını kötü şeylere kullanan ve bununla gurur uyan bir kişi sonu kötü, zekasını kurnazlık üzerine kurup aldatmak için kullananlar bununla gurur duyar.

Aslında bir çok kriminal kişinin özduyguları bu şekild dırıcılar ya da aldatı görünse de ahlaksız r avukatın yüksek üc virmesi, bir doktorun kakalaması vesair, bu r duyarlar, böylece a e getirirler. Hatta bur r.

Onur örn nırsa kötü olur. Kav nesela ma-dalya alm yağacı gibi şeyler, bit nlar besle-nir ve hep

Harisliğin ır, mesela fesattır, y a şeylerine göz dikm ha fazlası, adam m kıskanır, adam b güzeldir-yakışıklıd anı görmek istemez. n, bir şeye verilen e u görmez. Kendisi d ya da yan gelip yata ek vermiş-tir, bunu görmezler.

Yani hak et okus ile elde edip ke sokaklar böyle mil

Şehvetli olab ku şeklinde, mesela nki tanrının şeyind şehvettir, arabası ploması için öyle.

Şehvet birin yla bağlanmak ve a u çocuğunu tanrın vardır, bunlar akıl h anlardır ya da kend tfedeler, bunlar da ay arın takıntıları, du i ya da hesaplaşmak

İşte karşınız duğunu hızlı bir şe un için naturaji ders unutanlar bakar ha danışanın kullandı ya da genel durum i, sinirli mi, kurnaz n dan itibaren kararlar almak zorundasınız. Bu adeta bir aleti kalibre etmek gibi bir şeydir ya da bir müzik aletini akort etmek gibi bir şeydir.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Yani burada iki nokta arasında bir kalibrasyon gerekmektedir.

Danışman kısa bir süre karşısındaki inceleyerek onu tanımlamaya çalışır. Mesela kullandığı kelimeler, kavramlar, konuşma hızı, davranış hızı, bakışlarının ayarları, oturuş şekli, hitap şekli, kılık kıyafeti dahil daha bir sürü detay.

Mesela benim çok güldüğüm davranışlar vardır, adam gelir masaya arabasının anahtarını atar. Buradan bile çok şey anlarsınız.

Telaşlı bir insan mesela sürekli geride bıraktığı bir şeyden söz eder. Mesela saat kaçta biter şeklinde sorular, yürüme şekli hızlı-yavaş, baskın, sakin vesair. Yani aslında bir kişiyi çözmek usta bir insan sarrafı için 3 dakikalık bir iştir.

Bütün bu bilgileri değerlendirip bir hareket planı geliştirmeniz gerekmektedir.

Aslında bu durumda danışman isterse bir farklı yapı oluşturabilir, kendisine kalmış. Yani kişiye özel bir davranış geliştirebilir ya da geliştirmeyebilir, kendi sabitini korur.

Bir danışman, danışanının ne kadar özelini bilmelidir? Şimdi bu soruya bir bakalım.

Aslında amaç sıfır olmalıdır, hiç bir özelini bilmem daha iyidir ama bu n bol bol anlatınca durumunda kalır. ir çuval özel bilgisi ailesi hakkında, ya ücü, bir sürü özel bi mek için oradadır ç nu da dikkate almalıd

Öyle i arşı koyanlar, direne nler, tartışanlar, ikı tta sizinle rekabete daha fazlası var. M ğı gibi sizden öğreni nak isteyenler vesair

Neyse var, hatta bu insanı duygusal bozukluk olabilir. Belki depres orderline, her şey ol tefek şeyler, narsist kişilikler, hayat yor karışıklar.

İşte 3-5 dakika içinde karşınızdaki insanı çözmeniz, bir oyun planı kurgulamanız gerekiyor.

Zamanla insan tecrübe kazanır elbette, bir yerden başlamak lazım.

Hatta burada yazdıklarımdan daha farklı insan tipleri bile ortaya çıkabilir, o da başka bir deneyimdir. Yani daha uç noktalarda kişiler, mesela süper zengin bir iş insanı ya da karısı, çocukları, jet sosyete tipler, ünlüler vesair bir şekilde sizden danışmanlık almak isteyebilirler. Ne bileyim Ali Ağaoğlu ☺ Sabancı'nın torunu, Tarkan filan işte, hatta yabancılar bile olabilir, bir İngiliz, bir Alman, Amerikalı, Çinli, hayat insanı tuhaf yerlere götürebilir ya da etiketi sizden üstünmüş gibi görünen bir profesör vesair, hepsi mümkün, hepsi hayatın içinde olan şeyler.

NOETİK KOÇLUK DERSLERİ 10.Ders

Bütün iletişim sisteminizi katalizörler üzerinden yürütürseniz hem yaratıcı hem genişlemeli, akıcı, hem manevra kabiliyeti olan, zenginleştirilmiş bir yöntem izlemiş olursunuz. Başınız ağrımaz psiko-kırık olsalar bile, size etkileri fazla olmaz, olursa da kolayca etkileri karantinaya alabilirsiniz ama çoğu insan didiklemeyi sever iletişimi sizin üzerinizden yürütmeye, sizi obje ya da suje haline getirmeye çalışır. Bu durumda bunu yapmak isteyenin eline bir katalizör tutuşturun teknik olarak, sıkıntı kalmaz. Çok uzatırsa da şalteri indirin. Bu sefer o kişi bir katalizör kullanana kadar ona iletişimsizlik cezası verin, işler yolunda gider.

Dinamik çerçeveleme konusuna gelince, mesela sirke de, limon da birer tatlı değildir ama fazla tatlı olan şeylerin tadını dengeler. İşin sırrı şu, zaten dürüstlüğün alfabesi de bu, asla başkası üzerinden hesap yapmayın, bırakın hesabı karşı taraf yapsın.

Sizin yapmanız gereken tek şey, masaya bir şey koymak, takasa gitmek, pazarlık yapmak alışverişi sonlandırmak. Bu kadar açık ve net,

o zaman , enerjisi de negatif o

Örnek b ya da kin tutmuş, ece bu kişinin bu e Mesela ben öyle biri nı dostluğa çevirmişt selleştirmediğiniz s nerjileri size işlemez. eyin.

Şöyle dü anız da, kirlenirsiniz nek değildir, esas ola emizlenmek arınmakt

Her şey il mi? Zihin de öyledi erli değildir, prensip s

Usta bir spor olsun diye, gel projeksiyonuna gir unları ama bunların a bilir, yani zanlara t Çünkü anı kaçırırsı lar üzerine yaptığın bütün değerlendirmelerin değeri osuruktan daha fazla değildir.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Anda ürettiğin yani zaman geçerken o zaman yüklediğin ürünlerin değerleri vardır, başka şeylerin yoktur.

Mesela gün batımı ya da gün doğuşunu seviyorsun, başka şeyleri de seviyor olabilirsin, sorun değil ama yüz bin kere gün batımı seyretmenin bir anlamı yoktur.

Anlamı olan, her gün batımını bir işe çevirebiliyor musun? Budur önemli olan, gerisi kendini aldatmaca olur ya da instagram için resim üretmeye benzer.

Fark şudur, bir şeye baktığınızda ne görüyorsunuz? Mesela bir emekçi emeği görür, bir sanatçı sanatı, bir yaratıcı yaratıcılığı, bir tüccar kazancı görür.

Gün batımını seyreden bir tüccar, şuraya iki masa atalım, çay nargile satalım havasına girer. Tanrının tecelliyatı onun fıtratında üç paraya dönüşür, bunun gibi.

Seçimler sizin, bir bilge bunların hepsini görme, dönüştürme, değerlendirme, bunlar üzerinden, yani bunları katalizör yaparak kullanma kabiliyetine sahiptir.

Paradigmalar yapısal alanlar, insan aklı tanımlayamadığı alana girmez, bu kesin kuraldır. Olay ufkunda takılır ama içeri adım atmaz. Eğer işler yolunda gitmiyorsa ya paradigmal alanınız kusurludur ya da alan henüz paradigmal olmamıştır.

Paradigma nedir? Prensipler çerçevesinde, yasalar çerçevesinde oluşturulmuş adil alandır. Yani hilesi olmayan bir kumar masasına benzer, oyun belidi, kuralar bellidir, ne kadar kazanacağın ne kadar kaybedeceğin bellidir. Özgür irade ile masaya otururusun, dikkat-zeka- takip ve şans ile ya kazanır ya da kaybedersin ama iki durumda da fark etmez. Masa bir paradigmal alandır, yani masada sürekli kurallar değişiyorsa, masadan oyun bitmeden kalkmak vesair, bir daha asla kumar masasına oturmazsınız.

Eğer hayatın yamuk gidiyorsa sebebi budur. Yani ya adil olmayan bir masada bulunuyorsunuz, paradigma yoktur ya da siz her oturduğunuz masada oyunu bozuyorsunuz. Bunlara dikkat edin. Yani kazanırken masada kalıp, kaybederken masayı dağıtırsanız, bir daha kimse sizi masaya oturtmaz.

Öyle oyuncular var, biliyoruz kahvede, asla oyuna alınmıyorlar.

Paradigma kolaylık, adillik getir mayın ya da masa o olanlarla masaya otu

Prensipler, k, bunlar masanın ge

Zeka, çalış lık, şans, her insan i aman za- man artar, naz ya da her zaman

Paradoksla inizin altında her ilgili tefekkür reze öğrenme ile yaparız. gördünüz, bu nasıl ç ? Vesair, türünden düşünün. Masallaştır çok, filmler, diziler,

İnsan davr , yürüme şekli, otur vesair, iş yapma biç tür tefekkürler beyninizde bilgi örüntüleri oluşturur, mantıksal habitat form.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Konu aslında bir bilgenin bir günü ya da bir bilge tek bir g asit, o gün içinde ge a spin atar, bütün o pratik olarak hem de

Bunu şuna b un bir yolculuk yap zemeye ihtiyacınız va k. Bir uçak çeşitli sandığı atar paraşütle siz de her sandığa u sünüz. Bir kitap oku me yabancı dil öğre gi fikir sahibi olmak, letişim alanları oluşt lemek, bir şey üretm ir gün cennetten sizi

Gurur duyac üstüne koymayan çol endine bunu ben yap iyememek çok büyü emektir, sonrası sa atında bunlar olmay gezme yan gelip yat yonları da olsa fakir insanlardır.

BU KİTABI SATIN ALIRSAN BURAYI GÖREBİLİRSİN

Her bilge emeği ile gurur duyar, kasasındaki para ile değil. Neden? Çünkü tanrı da emek vermiştir çünkü tanrı da yaratmıştır, tanrı da sanatçıdır. Tecelliyatta tanrının emeğini görmeyen nankör, sanatını görmeyen ahmak, bilgeliğini göremeyen cahil kalmaya mahkum kalır, siktir edin zaten, öyle kalsınlar, aleme tezek de lazım, gübrelik.

Konumlandırmak demek, bir şeyi alameti farikası ile göstermektir. İşareti eşyadan önce gelir, buna bayrak deriz. Yani bu şekilde organize olmalısınız, yani bir terazi düşünün şöyle çalışıyor, adamı hasta eder, mesela bir kiloya gelene kadar ibre kımıldamıyor. Yani gramları göremiyorsun, dökmeye devam ediyorsun terazinin kefesine, böyle olmaz.

SONUÇ:

Hayat akmakta olan bir nehir gibidir, bu dersler de bu nehrin belli bir bölgesinin topografyasını anlatmak gibidir. Bu derslerde, amacım, Yaşam Koçluğu yapanlar ya da yapmak isteyenler için bir bilgi düzeyinde AĞ ÖRÜNTÜSÜ oluşturmaktır. Yani, sizle bu temel bilgileri alacaksınız, sizde ki bilgileri bu örüntülere göre uyumlayacaksınız, aynı zamanda, gelecekte öğreneceklerinizi de bu minval üzere yeniden düzenleyeceksiniz.

Sonuçta elinizde bir çeşit YOL HARİTASI oluşacak, çalışmalarınızda bu haritayı kullanacağınız için HAYAT SİZE ÇOK DAHA KOLAY gelecek, dağınıklık ortadan kalkacak, gereğinden fazla zaman, enerji harcamayacaksınız.

Değersiz olanı eleyecek, değerli olana gereken önemi vereceksiniz, böylece daha az zaman ve enerji harcayarak, daha hızlı gelişmeler elde edeceksiniz.

Mustafa KARNAS